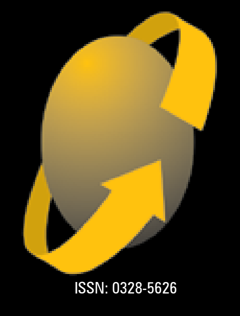


cuestion logistica

ISSN: 0328-5626

Año 20 • N° 199

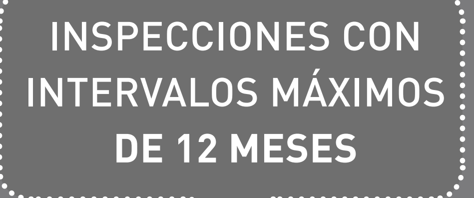
Primera Publicación Argentina de Logística Empresaria

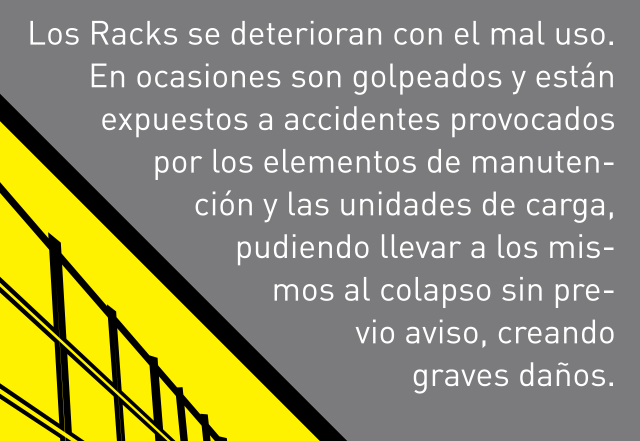
Logística y Contenedores

MEJORE LA SEGURIDAD DE SU DEPÓSITO

RACKING INSPECTION®

LA PREVENCIÓN ES LA MEJOR OPCIÓN







SOLICITE UNA INSPECCIÓN
LOS DAÑOS NO SON TAN EVIDENTES

EVITE ACCIDENTES CON INSPECCIONES REGULARES
Y AHORRE $$

APÓYESE EN



Sistemas de
Almacenamiento
y Exhibición

0810-888-sotic(7684)
www.sotic.com.ar

diseño: www.7potencias.net



TOYOTA
EQUIPOS INDUSTRIALES



BT



RAYMOND

"EL LUGAR DE ENCUENTRO
Y PROFESIONALIZACIÓN DE LA LOGÍSTICA"



CAPACITACIÓN 2015

MODULOS DE PROGRAMA INTENSIVO DE CENTROS DE DISTRIBUCIÓN

Inicia 6-5	Costos y Presupuestos en Centros de Distribución
Inicia 13-5	Sistemas de Información y Tecnología Disponible para Optimización de Depósitos y Centros de Distribución
Inicia 20-5	Seguros
Inicia 27-5	Envases y Embalajes en Logística

PROGRAMA INTENSIVO EN TRANSPORTES

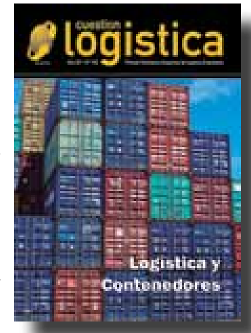
Inicio 1-6 Finaliza 29-6

RECUPERE EL 100 % DEL COSTO DE CAPACITACION ARLOG ES UNIDAD CAPACITADORA DE SEPYME

www.arlog.org • 51992178/79 • estudios@arlog.org

Tema de Tapa

"El cambio del transporte de carga general al contenedor con su incidencia en las condiciones de trabajo, es comparable con el cambio histórico entre los métodos de producción artesanal y la producción industrial."



Sumario

Editorial



Año 20 • 2015 • Nº 199

Editor Propietario:
Ing. Javier J. Corte
editor@cuestion-logistica.com.ar

Comercializaciòn:
Maximiliano Corte
maxi@cuestion-logistica.com.ar

Redacción:
Edal

Diseño:
Edal

Preimpresión:
San Carlos

Impresión:
Imprenta San Carlos

Colabora en este número:
Ing. Javier J. Corte

OPERADORES LOGÍSTICOS: SOCIOS PARA LA EXPANSIÓN

Durante el 7° Encuentro Profesional de Logística, organizado por la Cámara Empresaria de Operadores Logísticos (CEDOL), se presentó nuevamente la publicación técnica de la Cámara: "Grado de tercerización de operaciones logísticas en Argentina". En esta oportunidad, el libro consiste en la presentación de la investigación sobre el grado de tercerización de procesos logísticos que encomendó a la Asociación Argentina de Logística Empresaria (ARLOG).

Tal como lo comentara Jorge López, Presidente CEDOL, la cámara pensó en hacer una encuesta sobre el nivel de tercerización, para conocer en más detalle lo que está pasando con los negocios de los operadores logísticos y conocer qué nivel de satisfacción están obteniendo sus clientes.

Por otra parte, Hernán Sánchez, presidente de ARLOG, explicó que la asociación hacía mucho tiempo que tenía ganas de lanzar algún producto o proceso que le permitiera aportar datos técnicos y sólidos al mercado sobre los cuales poder empezar a medir algunas cosas. El estudio lo llevó adelante Alejandro Leiras, como director de capacitación de ARLOG junto con el personal estable.

Jorge López, indicó que "el proceso de tercerización de las operaciones logísticas sigue siendo creciente y se afianza como estrategia sustentable en la medida en que el objetivo no sea únicamente reducir costos operativos, sino cuando nuestros clientes conciben al operador logístico como un verdadero pilar para sus negocios, un socio que facilita la expansión, y se establece una alianza que posibilita el desarrollo de ambas partes".

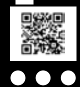
Una vez más, Argentina es pionera en la profesionalización de la actividad y ejemplo para nuestros socios comerciales de la región, lo que permitirá lograr mayor competitividad a los operadores logísticos de cada país.

Los Editores

DESCARGUE CON ESTE CÓDIGO CUESTIÓN LOGÍSTICA EN SU TABLET Y/O SMARTPHONE







ENRIQUEZCA LOS CONTENIDOS DESDE SU CELULAR

Acceda desde su celular al material contenido en el Código 2D. Consulte el instructivo ingresando a **http://www.cuestion-logistica.com/2d.php**

"CUESTIÓN LOGÍSTICA" es una publicación de EDAL (Editorial Argentina de Logística) *de Javier J. Corte y Maximiliano P. Corte.* Reg. de la Prop. Intelec. en trámite. Circula entre profesionales y empresas relacionadas con la actividad, en Argentina y el exterior.
Los editores de "Cuestión Logística" no se responsabilizan por el contenido de los artículos firmados.



Gabriela Mistral 4289 - (1419)
C.A.B.A.
Tel. y Fax: (54-11) 4501-9395 / 2067-7974
E-MAIL: info@cuestion-logistica.com.ar
www.cuestion-logistica.com.ar

Estrategia para ser el principal centro logístico del interior

SAN LUIS: PLAN MAESTRO DE LOGÍSTICA 2015-2025



El Gobernador de San Luis, Claudio Poggi presentó el Plan Maestro de Logística 2015-2025. Mediante nueve ejes, la iniciativa promueve el crecimiento de los transportes carretero, férreo, marítimo y aéreo. El plan tiene por objetivo convertir a San Luis en la principal plataforma logística del interior del país.

Entre las novedades, impulsará la generación de una red de centros satélites en la **Zona de Actividades Logísticas**, que además se vinculará con la **Universidad Provincial de Oficios** *"Eva Perón"*. También propone la reactivación de ramales ferroviarios, y la creación de la empresa **San Luis Trenes SAPEM**, del **Centro de Logística Humanitaria de Argentina**, y de un observatorio de actividades logísticas. El Plan será elevado a la Legislatura provincial para su tratamiento. *"San Luis es pionera en la logística y una de las provincias más competitivas de la Argentina"*, sostuvo el gobernador de la Provincia, **Claudio Poggi**.

El pasado mes de abril, en el Salón Blanco de Terrazas del Portezuelo, el primer mandatario puntano presentó el **Plan Maestro de Logística 2015-2025**. Asistieron el vicegobernador, **Jorge Díaz**; el ministro de Industria, Comercio, Minería y Transporte, **Federico Trombotto**; la presidenta de San Luis Logística, **C ecilia Luberriaga**; la presidenta de la Fundación de Investigación Social Argentino Latinoamericana (FISAL), **Sandra Pérez**; ministros, legisladores, intendentes, referentes empresarios de los sectores agropecuario, minero, transporte, comercio, autoridades académicas, y funcionarios.

"Un Plan que permitirá seguir consolidando una 'visión' clara que tiene la provincia, que es transformarse en el principal centro logístico del interior de la Argentina. Y simultáneamente brindarle a las empresas radicadas en la provincia, o que se radiquen en un futuro, ventajas comparativas y competitivas a partir del desarrollo de un tema que en la cadena de valor influye



sustancialmente como es la logística", explicó **Poggi** en el Salón Blanco, donde el pasado 4 de diciembre, se presentaron los lineamientos del Plan, que en las próximas horas será elevado a la Legislatura provincial para su tratamiento.

"San Luis es una de las provincias más competitivas de la Argentina", sostuvo.

"Y decir competitiva, significa sinónimo de oportunidades de trabajo y de inversión", agregó.

Una de las causas, según explicó el mandatario en su discurso, se refiere a políticas de Estado *"que tienen continuidad en el tiempo, que no se discontinúan por los procesos electorales o los períodos de gobierno"*, repasó.

El Plan, elaborado con la **FISAL**, se sustenta en ventajas comparativas y competitivas de San Luis: elevado nivel de desarrollo de infraestructura de comunicaciones; red de empresas que brindan oportunidades económicas, espaciales y geográficas; ubicación sobre el corredor bioceánico central; solidez fiscal de la finanzas públicas; paz social y seguridad jurídica.

"Es decir, consolidar la Zona de Actividades Logísticas (ZAL), como el centro logístico de la Argentina, por su ubicación estratégica, y consolidando nuestras políticas ferroviarias. Tenemos la locomotora más moderna del país. En la Argentina no se construyen vagones de ese tipo, porque no son vagones cargueros, son vagones para llevar productos manufacturados, cerrados, cuidados, y esos son los vagones que estamos construyendo y en el lapso de este año vamos a construir 15 vagones. Vamos a tener nuestro propio tren del Estado afectado a la producción de San Luis. Somos pioneros en el uso de los bitrenes que aún inexplicablemente no se generaliza a todo el país. En un país tan extenso de tantas distancias donde los costos tienen una incidencia, tan importante en los productos, si eso no se logra generalizar, intentaremos a partir de los puntos de vinculación que va a tener la ZAL hacer acuerdos con las provincias involucradas para habilitar las rutas que nos permita que los bidobles o bitrenes puedan circular", resumió **Poggi** el objetivo del Plan.

Con proyección para una década, la estrategia incluye el desarrollo de infraestructura y logística de todos los modos de transporte (carretero, férreo, marítimo y aéreo). Asimismo, incorpora la participación de los distintos actores (públicos, privados, comunidad) en su estructuración mediante aportes, sugerencias y opiniones.

La previsibilidad y la eficiencia orientan el proyecto que apunta a mercados nacionales e internacionales. El Plan, mediante nueve ejes, establece también el seguimiento y la evolución de su articulación.

En cuanto a la metodología, a través de diferentes talleres, grupos y entrevistas se fijó un Sistema de Marco Lógico, compuesto por árboles de problemas, para analizar alternativas.

Entre otras observaciones, los participantes plantearon la necesidad de desarrollar la logística como una red acorde al tamaño competitivo y con mayor coordinación. Así, teniendo en cuenta factores como el tiempo, la indivisibilidad y la no almacenabilidad, el Plan crea nodos.

"Nos llevan a poder definir a San Luis, Plataforma Logística del interior del País, como una red 'centro-radial' del tipo 'hub-and-spoke' en la cual hay unos nodos principales (hubs), que se conectan entre sí mediante vehículos de gran capacidad, y un conjunto de nodos secundarios, que solo tienen conexión directa con alguno de los nodos principales, y que son servidos mediante vehículos más pequeños y menores frecuencias", establece el estudio.

San Luis, la provincia de Buenos Aires y Chile serán los nodos centrales. Y el subsistema estará compuesto por un nodo principal en la ZAL Villa Mercedes, ampliando la red con otros nodos de segundo orden, como, ZAL San Luis, ZAL La Toma, ZAL Córdoba, ZAL Mendoza, ZAL Tucumán, y ZAL Buenos Aires.

El Plan, además, es un paso previo al desarrollo de una producción industrial para la exportación.

"El futuro es muy optimista. Todo lo que viene es muy bueno, los planes son muy buenos", dijo **Poggi**.

En las próximas horas, el Plan será elevado a la Legislatura Provincial para su tratamiento.

Por su parte, **Trombotto** destacó la amplia participación de las diversas instituciones y firmas durante la elaboración del Plan.

"Este Plan surge en particular con

toda la vocación política que tiene el gobernador de la Provincia", dijo el ministro quien añadió que articular estas diversas acciones como política de Estado dará *"una fortaleza muy importante"*.

Trombotto expuso que con la plataforma logística mediante la conectividad brindará *"consolidación de los corredores productivos de la provincia y mayor desarrollo de los proveedores locales"*.

El ministro se detuvo en algunos puntos del Plan. Acerca de la ampliación en el acopio de granos indicó que *"estaría previsto junto con la AGROZAL, sumar a La Toma y Alto Pelado"*. También adelantó que tras el acto de hoy se desarrollará una mesa para el fortalecimiento de la cámara agroindustrial.

Respecto a la ZAL señaló que aparte de agregarle valor se sumarán servicios. Las aduanas, según detalló, *"promoverán fuertemente el comercio exterior y difundirán todas las herramientas que tiene la zona primaria aduanera de San Luis"*.

De la creación de **San Luis Trenes SAPEM** sostuvo: *"Somos la única provincia que estamos a la vanguardia en este tema bajo la figura que da la ley como tercer operador"*.

Con el impulso al actual sistema ferroviario, el ministro dijo que se *"aumentará la cantidad de frecuencia con el transporte de granos hacia Rosario"*.

Al referirse a la salida regional del Aeropuerto Internacional del Valle del Conlara explicó que se están capacitando a 50 alumnos del Centro de Instrucción de Vuelo y anunció: *"El taller de mantenimiento regional aéreo, que va a dar asistencia a toda la región, ya está habilitado técnicamente y está en la última etapa del proceso administrativo"*.

Además, subrayó que la cantidad de pasajeros en el Aeropuerto Internacional, por avión, es la mayor en toda la provincia.

Otra de las novedades será el **Observatorio de Actividades Logísticas** que surgió, conforme se explayó el ministro, por la poca información y estadística que había sobre el tema.

PROYECTOS A CORTO Y MEDIANO PLAZO:

Para la ZAL:

- Generación de una red de centros satélites de la ZAL Villa Mercedes, cuatro a mediano plazo en la provincia, para depósitos, acondicionamiento y transferencia de carga en La Toma, Alto Pelado , Eleodoro Lobos, Donovan, Buena Esperanza y Quines. A largo plazo crear un gran centro multimodal (camión, tren y aéreo) en las proximidades del Aeropuerto Internacional del Valle del Conlara y un conjunto de centros satélites en los principales puntos de destino y origen: Buenos Aires, Córdoba, Mendoza y Tucumán.
- Desarrollo de un sistema de incentivos para el establecimiento de centros de distribución privados regio-



nales en la ZAL.
• Darle impulso al AGROZAL SAPEM (con participación mayoritaria del Estado).
• Generación de clúster de actividades con características especiales, con nuevos servicios de apoyo a las actividades logísticas.
• Creación de un ente público-privado para el gerenciamiento de la ZAL.
• Ampliación de la capacidad de acopio de granos.
• Ampliación en la infraestructura y servicios de la ZPASL.
• Ampliación de infraestructura de la ZAL.
• Puesta en valor de la infraestructura de la ZAL.

Para el sistema ferroviario:
• Crear la empresa San Luis Trenes SAPEM, en el marco de la nueva ley nacional.
• Incrementar la cantidad de locomotoras y vagones de propiedad de San Luis.
• Incorporar el ramal ferroviario SM18 a la red logística de la provincia, en el corto plazo.
• Reactivar el ramal ferroviario SMD en tramo San Luis – Palmira (Mendoza), en el largo plazo.
• Reactivar el ramal ferroviario SMD en el tramo San Luis – Villa Mercedes, en el mediano plazo.
• Reactivar el ramal ferroviario SM19 en el tramo La Toma – Villa Mercedes, a mediano plazo y La Toma – Aeropuerto Internacional Valle del Conlara, a largo plazo.

Para el sistema carretero:
• Articular con las provincias vecinas (Córdoba y Mendoza) la autorización de bitrenes.
• Mejora y mantenimiento de la infraestructura vial de apoyo el transporte carretero.
• Articular con el sistema financiero herramientas crediticias para la actualización de la flota de camiones y el acceso a bitrenes.

Para el sistema aéreo:
*A mediano plazo, con la red logística de San Luis y desarrollada una masa crítica, se visualiza al Aeropuerto Internacional del Valle del Conlara como una salida regional de productos livianos y de alto valor agregado y productos perecederos, por medio de carga aérea.

Para el sistema marítimo:
• Desarrollo de alianzas estratégicas con operadores portuarios nacionales y/o internacionales (Buenos Aires, Rosario y Chile) que permitan tener costos competitivos de carga, descarga y almacenaje en los puertos de la región.
• Desarrollo de un sistema de incentivos para el establecimiento de centros de distribución privados regionales en la ZAL.
• Puesta en funcionamiento de la Playa de Contenedores de la ZAL.

COORDINACIÓN Y COMUNICACIÓN:
• Aseguramiento de la calidad en gestión logística y el desarrollo de buenas prácticas en manejo de las mercancías.
• Articulación entre las diferentes plataformas logísticas y los servicios de transporte de mercadería.
• Desarrollo de una estrategia de comunicación del Plan Maestro que permita visibilizar las ventajas comparativas y competitivas de San Luis Plataforma Logística.

RECURSOS HUMANOS:
• Desarrollo de una escuela de choferes de transporte de cargas del interior del país en las instalaciones de la ZAL.
• Desarrollo de formaciones técnicas relacionadas, tanto sea con operaciones logísticas como estratégicas.

INFORMACIÓN Y TECNOLOGÍA:
• Articulación para ser centro de prueba de nuevos desarrollos tecnológicos en el transporte de carga, la automatización de los procesos logísticos, que incrementen la eficiencia energética y el uso de combustibles alternativos.
• Generar herramientas que eliminen los fallos de coordinación de las actividades logísticas y eviten ineficiencias y pérdidas de mercados facilitando la consolidación de cargas a diferentes orígenes y destinos.
• Crear un observatorio de actividades logísticas.

LOGÍSTICA HUMANITARIA:
•Establecer el primer Centro de Logística Humanitaria de Argentina, según las normativas internacionales, con el objeto de dar rápida asistencia provincial, regional y nacional, a víctimas de siniestros naturales o conflictos similares.

Picking de Noticias

El Grupo Logístico Andreani continúa invirtiendo en su flota de transporte

El Grupo Logístico Andreani, líder en el desarrollo de servicios logísticos integrales en Argentina, anunció la inversión de $4 millones en la adquisición de diez semirremolques que permiten incrementar la capacidad de carga en un 10% al promedio de la flota de unidades de ese tipo en la compañía.
Los nuevos vehículos, que se suman a la flota de más de 1200 unidades que compone el parque automotor de la compañía, poseen una gran robustez y confiabilidad, y serán utilizados para transportar mayores volúmenes a diferentes plazas del interior del país: Córdoba, Rosario, Salta, Tucumán, Resistencia, entre otras.
Los semirremolques adquiridos, permiten transportar hasta 106 m3 de carga debido a su piso "deprimido", esto supone una disminución en la cantidad de viajes realizados, generando un impacto positivo en el medio ambiente por su menor consumo de cubiertas, e insumos, entre otros beneficios.
"El objetivo de esta inversión es continuar el proceso de optimización del transporte de larga distancia. Queremos estar preparados para acompañar el crecimiento en volúmenes que venimos experimentando año a año", sostuvo Ricardo Cruz, Director de Unidades de Negocio del Grupo Logístico Andreani.
De esta manera, el Grupo Logístico Andreani sigue apostando por un trabajo con los más altos estándares de calidad, invirtiendo y contribuyendo al crecimiento de la industria nacional y sin perder el compromiso de cuidar al medio ambiente.



ExpoTransporte y ExpoLogísti-k en paralelo

El año próximo, se llevarán a cabo de forma paralela las dos mayores exposiciones del transporte y la logistica, en La Rural Predio Ferial Buenos Aires.
El transporte y la logística, como pilares indiscutibles para el crecimiento económico y claves en el desarrollo y mejora de la competitividad, comparten espacios, mercados, empresas y protagonistas. Ante esa realidad, del 13 al 16 de septiembre de 2016, Expo Transporte y Expo Logisti-k se desarrollarán por primera vez de forma paralela, en La Rural del barrio porteño de Palermo.
El presidente de la Federación Argentina de Entidades Empresarias de Autotransporte de Cargas (Fadeeac), Daniel Indart, explicó que "ambas actividades conviven perfectamente bien; es parte de las nuevas modalidades de lo que significan el transporte y la logística" y consideró que la realización de ambas muestras de forma paralela "es una buena medida, ya que capitaliza y minimiza los costos para participar en estas dos exposiciones".
Hernán Sánchez, el titular de la Asociación Argentina de Logística Empresaria (Arlog), dijo que "la logística y el transporte son dos actividades que están directamente relacionadas. El 90% de la actividad logística roza o utiliza al transporte, que entiende cada vez más que un factor de competitividad está en cómo se opera en los procesos de carga y descarga, y no sólo durante el proceso de rodaje de la unidad".
El director de la empresa organizadora, Expotrade SA, Tomás Wagener, expresó que "existe una sinergia entre las dos exposiciones. Si bien cada industria tiene su muestra, hay un importante segmento de público en común. Todo eso potenciará mucho más los resultados positivos de cada expositor".
La 10ª ExpoTransporte y la 12ª ExpoLogisti-k estarán compuestas por los principales referentes de cada rubro; contará con las últimas novedades de ambos mercados, un espacio óptimo para cerrar negocios y asistir a conferencias dictadas por destacados especialistas. Entre ambas muestras, ocuparán 32.000 metros cuadrados, con más de 500 expositores, y 30.000 visitantes profesionales podrán recorrer las dos ferias con acreditarse solo una vez.

Indice Nac. de Costos Logísticos: Abril 2015

La Universidad Tecnológica Nacional (UTN) a través de su Centro Tecnológico de Transporte, Tránsito y Seguridad Vial (C3T), dio a conocer la evolución del Índice de Costos Logísticos Nacionales elaborado para la Cámara Empresaria de Operadores Logísticos (CEDOL), correspondiente al mes de Abril 2015.
Para este período, en la variante que incluye el Costo con Transporte, la variación del mes fue del 0,51%. En tanto que para la modalidad Sin Costo de Transporte, la variación mensual fue del 0,36%.
Adicionalmente, el Indicador correspondiente a la Federación Argentina de Entidades Empresarias del Autotransporte de Carga - FADEEAC arrojó en su evolución de costos un incremento del 0,57% para el mes de Abril 2015.
De esta manera, los incrementos registrados en los primeros 4 meses del 2015, son los siguientes:

- Cedol Con Costos de Transporte: 4,02%
- Cedol Sin Costos de Transporte: 5,88%
- Índice de Costos de FADEEAC: 3,17%

El presente Índice se emite en forma mensual desde hace más de 14 años bajo 2 formatos: uno que incluye el costo de transporte de las operaciones logísticas y otro indicador sin costos de transporte. Su objetivo es reflejar mensualmente las variaciones que sufren los costos de los operadores logísticos de todo el país y ha sido construido en función de una operación logística tipo, en el orden nacional, que contempla las variaciones de costos para los siguientes rubros: Recursos Humanos, Transporte y Distribución (en todos los modos), Sistemas y Comunicaciones, y Administración de Stocks.
Este indicador refleja las variaciones de todos los costos logísticos, a excepción de las improductividades que suelen generarse por causas externas a los operadores logísticos. Asimismo, el Centro Tecnológico de Transporte, Tránsito y Seguridad (C3T) de la Universidad Tecnológica Nacional (UTN) participa y homologa tanto el resultado como el procedimiento utilizado como base de cálculo para la formación del presente Índice de Costos Logísticos.
La publicación del Índice también se puede consultar en el sitio web de la Cámara: www.cedol.org.ar

INFORME DE DHL Y CISCO

INTERNET IMPULSARÁ A LA CADENA DE SUMINISTRO Y LAS OPERACIONES LOGÍSTICAS



DHL, proveedor de servicios de logística, y Cisco, líder en tecnologías de la información, acaban de publicar de manera conjunta un nuevo informe de tendencias enfocado en Internet de las Cosas (IoT, por sus siglas en inglés) en la Conferencia Mundial de Tecnología de DHL en Dubái. DHL y Cisco Consulting Services también colaboran en un proyecto conjunto de innovación sobre IoT que mejorará la toma de decisiones en las operaciones de almacén, con análisis de datos casi en tiempo real basados en dispositivos conectados mediante Wi-Fi.

Ken Allen, Director General de **DHL Express** y del **Consejo Responsable de Tecnología**, dijo: *"En Deutsche Post DHL Group creemos firmemente en el poder positivo del comercio mundial. Sin embargo, tal como reveló nuestro Índice de Conectividad Global1 de 2014, el nivel general de conectividad mundial sigue siendo sorprendentemente limitado. Hay un potencial enorme para que los países aumenten más su conectividad y prosperen mediante el comercio, la integración y la tecnología. Creemos que Internet de las Cosas será uno de los principales activadores de esta transformación mundial"*.

El informe de tendencias calcula que habrá 50 mil millones de dispositivos conectados a Internet para 2020, en contraste con los 15 mil millones de hoy, y se enfoca en el posible efecto que tendrá esta revolución tecnológica en los negocios. El valor que está en juego —la combinación de mayores ingresos y menores costos

que se creará o que migrará entre las empresas e industrias cuando se hagan nuevas conexiones— revela el enorme potencial que habrá cuando Internet y las redes expandan sus conexiones a las actividades de almacén, al transporte de fletes y a otros elementos de la cadena de suministro. Para cualquier organización con una cadena de suministro u operaciones de logística, **IoT** tendrá consecuencias que cambiarán las reglas del juego, que van de la creación de más opciones de entrega de "último kilómetro" para los clientes, hasta la obtención de operaciones de almacén y transporte de fletes más eficientes.

De acuerdo con el análisis económico de **Cisco**, **IoT** generará 8 mil millones de dólares a nivel mundial en el valor en juego durante la próxima década. Este impulso tendrá origen en cinco factores principales: innovación e ingresos (2.1 mil millones de dólares), uso de activos (2.1 mil millones de dólares), cadena de suministro y logística (1.9 mil millones de dólares), mayor productividad de los empleados (1.2 mil millones de dólares) y una mejor experiencia de clientes y ciudadanos (0.7 mil millones de dólares).

"La desconexión digital nos rodea y tiene implicaciones masivas en los negocios. La digitalización y la expansión de Internet de las cosas es un catalizador del desarrollo que impulsa nuevos modelos económicos y permite a las organizaciones mantener su competitividad y seguir el ritmo del cambio que ocurre a nivel mundial. Este informe demuestra con claridad que la





digitalización y el IoT generarán eficiencia a largo plazo y oportunidades de desarrollo en una gran variedad de sectores industriales”, comentó **Chris Dedicoat**, presidente de **Cisco** para la región de Europa, Medio Oriente, África y Rusia.

De acuerdo con el informe, durante la próxima década la industria de logística podría permitir mayores niveles de eficiencia operativa en la medida en que el **IoT** conecte en tiempo real los millones de envíos que se trasladan, rastrean y estiban a diario. En las actividades de almacén, las tarimas y los artículos conectados impulsarán la gestión de inventarios más inteligentes. En el transporte de fletes, el rastreo y seguimiento de bienes se vuelve más rápido, más preciso, predictivo y seguro cuando el análisis de una flota conectada puede ayudar a predecir fallas de los activos y a programar de manera automática verificaciones de mantenimiento. Por último, conectar al personal de entrega con los vehículos y las personas que lo rodean puede volverse un método de capitalizar y optimizar el viaje de regreso para mejorar la eficiencia y el servicio en las entregas de último kilómetro. Para los clientes, esto significa que **DHL** puede proporcionar un servicio aún más rápido, más confiable y económico.



“Internet de las cosas es la conexión de casi todo —desde paquetes hasta personas— a la web mediante tecnología de sensores, y tanto en Cisco como en DHL creemos que esto va a revolucionar los procesos comerciales a lo largo de toda la cadena de valor, que incluye la cadena de suministro y la logística. Para obtener el máximo beneficio económico global, necesitaremos entender cómo convergen todos los componentes en la cadena de valor, lo cual requerirá una colaboración integral, participación y la voluntad de invertir para crear un ecosistema de IoT próspero y obtener procesos comerciales sustentables. El nuevo informe de tendencias es otro paso para asegurar que DHL lleve los beneficios de IoT a nuestros clientes” dijo **Markus Kückelhaus**, Vicepresidente de Innovación e Investigación de Tendencias del área de Innovación y Soluciones a Clientes de **DHL**.

Cisco Consulting Services y **DHL** también colaboran en un proyecto conjunto de innovación sobre **IoT** que mejorará la toma de decisiones en las operaciones de almacén, con análisis de datos casi en tiempo real basados en información de ubicación mediante Wi-Fi de dispositivos seleccionados. La solución se basa en **Connected Mobile Experiences** (CMX) de **Cisco**, que usa la red inalámbrica de alta densidad para reunir información agregada sobre la ubicación de dispositivos conectados mediante Wi-Fi.

Un análisis detallado del estado de la globalización alrededor del mundo que da un panorama de la conectividad global de acuerdo con mediciones de flujos transfronterizos de transacciones comerciales, capital, información y personas. ●

El informe de tendencias **Internet of Things in Logistics** *está disponible en www.dhl.com/internetofthings*

Picking de Noticias

Argentina, sede del foro bienal de PIANC "Smart Rivers"

Del 7 al 11 de Setiembre, la ciudad de Buenos Aires será sede de la Conferencia "SMART RIVERS 2015", un evento que bajo el paraguas de PIANC – la Asociación Internacional más antigua referida a aspectos técnicos de la navegación- se realizará por primera vez en América Latina, organizada por la sede local de esta institución centenaria.
Profesionales y expertos que participan en el transporte fluvial en todo el mundo, estarán presentes para compartir sus puntos de vista y sus conocimientos sobre las tendencias, las políticas, las tecnologías y las ciencias aplicadas al sector.
La agenda que los organizadores locales han elaborado es sumamente intensa e incluye Workshops Pre Congreso, Sesiones Técnicas, Sesiones Plenarias, Actividades Sociales, Visitas a Puertos y un Área de Exhibiciones, donde las empresas del sector presentarán sus productos y servicios.
Toda esta información puede encontrarse en la web en español e inglés www.pianc.org.ar
La oportunidad es excelente para presenciar importantes trabajos relacionados con los proyectos futuros en el Río Escalda; las tendencias del tráfico y cargas en las vías navegables de Estados Unidos; las nuevas tecnologías para la construcción de Esclusas; los actuales desafíos para el diseño de vías navegables interiores; las recientes investigaciones sobre el comportamiento de embarcaciones fluviales; la gestión y operación del corredor fluvial Rin-Meno-Danubio; los principales estudios y proyectos de las vías navegables en Sudamérica; las experiencias y desarrollos en los ríos de China; los sistemas de modelación avanzada para estudios en ríos; los estudios de impacto ambiental sobre obras de dragado en cursos navegables interiores; y las recientes investigaciones sobre el cambio climático y transporte fluvial.
Las presentaciones serán presididas por un Comité Científico distinguido, cuyos miembros están involucrados en las principales instituciones y organizaciones de puertos y vías navegables de todo el mundo.
Además de las Sesiones Técnicas, reconocidos expositores internacionales como el caso de Ricardo Sánchez (Comisión Económica para América Latina y el Caribe - CEPAL), Esteban Sáenz (Vicepresidente Ejecutivo de Operaciones del Canal de Panamá) y Jo Ellen Darcy (Subsecretaria de Obras Civiles del Ejército de los Estados Unidos) tendrán a su cargo las conferencias magistrales que se desarrollarán durante las Sesiones Plenarias.
Workshops Pre Congreso:
La Conferencia SMART RIVERS -cuyo desarrollo está previsto para los días 9, 10 y 11 de Setiembre en el Auditorio de la UCA de Puerto Madero-, es precedida por una serie Workshops de especialización sobre temáticas de gran interés, que se dictarán solo en idioma inglés el día martes, 8 de Setiembre.

Por primera vez en Alemania: el auto se vuelve un domicilio móvil para entregas de paquetería

DHL, Amazon y Audi lanzaron en Alemania el proyecto piloto de un nuevo servicio que permite utilizar el auto como domicilio de entrega móvil para el envío de paquetes.
Para el cliente, el servicio es sencillo, transparente y fácilmente administrable en todas las etapas del proceso, desde la realización del pedido en Amazon, el transporte del paquete por DHL, hasta la entrega al baúl de su Audi.
"Como líderes en la industria de la paquetería, trabajamos con nuestros socios para desarrollar soluciones innovadoras y establecer nuevas tendencias ", afirma Jürgen Gerdes, integrante de la división de Correo y Paquetería del Grupo Deutsche Post DHL. "Este proyecto piloto para la entrega en el baúl del auto para clientes privados es único en la industria alemana de paquetería y demuestra nuestro compromiso a ofrecer servicios a la medida de las necesidades individuales de nuestros clientes".
DHL, Amazon y Audi llevarán a cabo este proyecto piloto conjunto durante varios meses en el área metropolitana de Múnich, donde clientes seleccionados tendrán la oportunidad de probar la nueva solución de entrega.
Mediante una aplicación para smartphone desarrollada especialmente, el agente de entrega de DHL recibe la ubicación exacta del auto, así como acceso al baúl. Luego de que el repartidor coloca el pedido en el baúl y lo cierra, el auto se cierra automáticamente. DHL recibe la confirmación mediante la aplicación y se informa de la entrega exitosa al propietario del auto a través de un correo electrónico.



Ituran presenta IWEB 2.1

Ituran Argentina, la empresa de recupero vehicular y de mercaderías, presenta IWEB 2.1, un software de vanguardia diseñado para administrar flotas de transporte que permite tener el control de los vehículos, reducir los costos de mantenimiento y disminuir su uso indebido.
Con esta plataforma, las empresas pueden establecer rutas, reglas de entrada y salida de áreas, obtener reportes estadísticos y hacer un seguimiento de los caminos que toman cada unidad, recibiendo alertas en tiempo real del desempeño, con la fidelidad que brinda el GPS propio con tecnología de encriptación militar que posee Ituran para garantizar la confidencialidad y seguridad de los datos.
El sistema permite detectar y evitar fallas técnicas y administrar la programación de services, mediante el software de Diagnóstico y Mantenimiento desarrollado por la compañía.
El software permite el acceso desde smartphones, tablets y computadoras portátiles. Con esta tecnología, es posible realizar diagnósticos remotos de los camiones, leyendo su computadora de abordo y ayudar a programar el mantenimiento preventivo de las flotas.
Desde la aplicación I-mobile disponible para iOS y Android, el responsable de cada flota podrá visualizar cada unidad y sus alertas en tiempo real. Además, el exclusivo sistema de evaluación dinámico de choferes permite disminuir la cantidad e intensidad de los accidentes disminuyendo los costos y el lucro cesante de las empresas.
En cuanto al recupero de camiones y mercaderías, hoy la empresa cuenta con miles de unidades equipadas con los más sofisticados dispositivos de localización de mercadería autónomos que van camuflados dentro de la carga, pudiendo seguirla aún si la misma ha sido descargada o cambiada de vehículo.
Poseen el sistema Antijamming (sistema de detección de inhibidores de frecuencia) que permite su localización aún en las peores condiciones.
De esta manera, Ituran Argentina avanza en su objetivo por brindar soluciones tecnológicas que contribuyan a mejorar la calidad de vida de las personas y las hagan sentir seguras y protegidas.

INVERTIR EN LOGÍSTICA INTELIGENTE



La logística está presente en todos los aspectos de la economía en nuestros días, desde el transporte del combustible que usan los fabricantes para sus productos, hasta las empresas de mensajería que entregan los productos que los consumidores compran en Internet. Lo que tradicionalmente se ha visto como un costo se considera cada vez más como una fuente de ventajas competitivas en muchos sectores.

Los avances en logística son cada vez más importantes para el progreso empresarial. La gestión de la cadena de suministro, la cadena de valor logística, el auge del comercio electrónico y la tecnología están dando forma al sector de la logística de almacenaje y la logística del comercio de energía.

La logística, definida como la gestión del flujo de mercancías entre el punto de origen y el punto de consumo, ha prestado apoyo a la actividad económica desde que las personas empezaron a comerciar. Mientras muchos de nosotros damos por supuesto que podemos comprar lo que queramos en las tiendas los siete días de la semana o tener acceso instantáneo a diferentes suministros, el sofisticado engranaje logístico que lo hace posible trabaja de forma más eficaz e inteligente que nunca. Estamos siendo testigos de innovaciones en energía, inmuebles, transporte, comercio electrónico y tecnología que satisfacen la creciente demanda que registran las cadenas de suministro logísticas. Por este motivo, hemos acuñado el término "logística inteligente" para enfatizar el hecho de que la logística actual, lejos de ser un campo de la vieja economía, es un motor económico primario que está estimulando el crecimiento en los mercados desarrollados y emergentes.

LA CADENA DE VALOR LOGÍSTICA

En la cadena de valor logística, los operadores poseen pocos activos o bien gran cantidad de activos y generalmente desarrollan su actividad a partir de los flujos de comercio internacional, intrarregional y nacional.

Hasta hace cinco o seis años los inversores estaban interesados fundamentalmente en el comercio mundial. Sin embargo, después de la

crisis financiera y a la vista de la recesión en Europa y de la evolución de algunos valores internacionales, los inversores han dejado de fijarse tanto en el comercio mundial para prestar más atención al comercio intrarregional, y han variado el foco de los transitarios a los integradores (que ofrecen servicios puerta a puerta empleando varios modos de transporte).

Este cambio ha beneficiado a empresas de correo puerta a puerta. Las empresas postales, que operan a escala nacional, también se han beneficiado del crecimiento del comercio electrónico y han conseguido reestructurar negocios que sufrían un declive estructural debido al descenso de los envíos de cartas. Dado que la recesión provocó un descenso del comercio mundial, las empresas que operaban en las principales rutas comerciales se vieron afectadas. Los integradores se han beneficiado del aumento de la demanda en los mercados dentro de Asia y dentro de América.

POCOS ACTIVOS FRENTE A MUCHOS ACTIVOS

Cada vez más operadores logísticos trabajan con pocos activos, lo que significa que no tienen en propiedad camiones, naves y otros activos que requieren grandes aportaciones de capital y que se necesitan para realizar las entregas u operar en la industria logística.

Por ejemplo, muchas empresas de transportes internacionales no poseen los activos de transporte (algunas excepciones son DHL, TNT y UPS), sino que alquilan todo, lo que es positivo para sus balances, aunque los cambios en las normas internacionales de contabilidad podrían afectar a este enfoque en el futuro. Estas empresas han sido generalmente las más exitosas durante los últimos 10 años.

Las empresas logísticas con gran cantidad de activos suelen ser navieras, los integradores que siguen siendo propietarios de aviones con arrendamientos financieros y, hasta cierto punto, las empresas de transporte por carretera. Las empresas con gran cantidad de activos suelen operar en áreas en las que tienen muy poco poder de fijación de precios, así como en áreas cíclicas del comercio internacional. Por ejemplo, las navieras no tienen ningún poder de fijación de precios porque existe una sobreoferta de barcos, los costos fijos son elevados y las condiciones del mercado se caracterizan por una fuerte competencia en precios que erosiona los márgenes de beneficio. En el sector aeronáutico se da una situación similar de exceso de capacidad de carga.

LA GESTIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTRO IMPULSA EL COMERCIO Y EL PIB

Las empresas trabajan para optimizar sus cadenas de suministro recortando plazos y creando eficiencias para ser competitivas. La gestión de la cadena de suministro es un aspecto vital de la logística, ya que ayuda a las empresas a comprar productos físicos y ensamblarlos para su posterior entrega al cliente en plazos cada vez más cortos. Una gestión eficaz de la cadena de suministro podría estimular el comercio internacional y el crecimiento, dos consecuencias que ponen de relieve la vital importancia de la logística inteligente para la economía mundial. La reducción de las barreras en las cadenas de suministro podría hacer crecer el PIB mundial y el comercio internacional seis veces más que una simple reducción de todos los aranceles a la importación, según el Foro Económico Mundial.

GESTIÓN AUTOMATIZADA DE LA CADENA DE SUMINISTRO E INNOVACIONES TECNOLÓGICAS

La innovación y la automatización de los procesos de gestión de la cadena de suministro pueden reducir los costos y mejorar la productividad, mientras que la automatización también puede generar datos que ayuden a optimizar procesos. Por ejemplo, las empresas que están enviando los datos relacionados con la gestión de la cadena de suministro a herramientas analíticas en línea pueden entender mejor la relación entre el tráfico web y los pedidos y envíos reales.

Los mercados de las soluciones informáticas en la nube y en memoria están dominados por **SAP**, con su producto **HANA**, y **Oracle**, ya que estas dos empresas han sabido aprovechar su fortaleza en sistemas centrales, como las plataformas **ERP** (que abarcan los ámbitos de finanzas/contabilidad, recursos humanos/nóminas y gestión de materiales), y convertirlos en los enlaces primarios con los sistemas de gestión de la cadena de suministro.

De acuerdo con **Gartner**, una empresa de estudios y consultoría tecnológica, en 2016 más del 40% de las compras de nuevas aplicaciones logísticas tendrán software en la nube. Existe un margen considerable para llegar hasta las empresas pequeñas y medianas, especialmente con soluciones de bajo costo basadas en la nube. El cambio tecnológico está afectando profundamente a las empresas, y resulta evidente en el auge del comercio electrónico en diversos canales (Internet/móviles) y en las cadenas de suministro ampliadas y virtuales impulsadas por la externalización

Las empresas de transporte siguen externalizando diversos servicios a operadores logísticos externos, siendo los más importantes el transporte y el almacenaje.



Los datos procedentes de fuentes como las redes sociales y los programas analíticos pueden dar a las empresas información clave sobre los hábitos de gasto de los consumidores que puede incorporarse a la gestión de la cadena de suministro. Una ventaja de las tecnologías big data es que pueden analizar datos desestructurados para descubrir información relacionada con procesos de venta, como los presupuestos que no se convirtieron en pedidos, todas las búsquedas que no generaron una petición de presupuesto y diferentes patrones de compra de los clientes. Entender el comportamiento de los clientes, su sensibilidad al precio y sus hábitos ayuda a los gestores de cadenas de suministro a afinar sus estrategias de venta y marketing, a reforzar la fidelidad del consumidor y a mejorar las ventas.

Las grandes empresas de distribución han optimizado sus cadenas de suministro empleando tecnologías como las etiquetas con identificación por radiofrecuencia (RFID) y sistemas complejos con códigos de barras y seguimiento mediante **GPS**. Estos sistemas pueden utilizarse para hacer un seguimiento del inventario y los recursos en diferentes etapas de la cadena logística, como en los almacenes, en tránsito o en los estantes de las tiendas. **Deutsche Post** cuenta con 70 puntos de contacto en sus rutas donde se escanea el código de barras de los artículos para que el cliente sepa en todo momento dónde está su paquete. **Kuehne & Nagel**, que emplea tecnologías como códigos de barras, **RFID** y **GPS**, cuenta con negocios logísticos líderes que atienden a sectores tan diversos como la automoción, las bebidas y la silvicultura.

LAS CADENAS DE SUMINISTRO INTERNACIONALES COMPLEJAS SIGUEN TENIENDO UN PESO IMPORTANTE

Los avances tecnológicos y la presión para acortar los plazos de entrega

probablemente se combinen para acortar las cadenas de suministro internacionales, sobre todo a medida que se vayan generalizando la fabricación por capas (impresión en 3D) y la personalización.

Las piezas se seguirán comprando en diferentes regiones geográficamente alejadas y se agruparán, expedirán, embalarán y registrarán en múltiples modos de transporte.

Sin embargo, la complejidad de las cadenas de suministro es el motor principal de los ingresos logísticos, no la distancia geográfica, especialmente a la vista de la estandarización de las actividades tradicionales de despacho de mercaderías.

ALMACENAJE LOGÍSTICO DEL SIGLO XXI

Existen dos grandes factores de crecimiento estructural que impulsan el desarrollo de la logística en los mercados maduros y que benefician a los propietarios de naves logísticas de última generación:

1) Las dificultades de las empresas de distribución para incrementar sus ingresos. Este hecho se está traduciendo en una mayor atención a la eficiencia de la cadena de suministro a través de una consolidación de las operaciones de almacenaje y/o su reubicación para aprovechar las nuevas infraestructuras de transporte. Esto requiere nuevos proyectos inmobiliarios, nuevas ubicaciones y naves a medida.

2) El auge del comercio electrónico. Existe una creciente necesidad de ofrecer entrega en 24 horas a los clientes, lo que requierecentros de distribución locales y costes reducidos. Esto se traduce en más externalización a proveedores logísticos externos, lo que requiere naves y centros logísticos a medida.

Los modelos logísticos del comercio electrónico en particular seguirán impulsando grandes cambios en las redes de distribución física, comparables a los cambios provocados por el auge de las compras internacionales o anteriormente la centralización de las entregas a tiendas a través de centros de distribución controlados por el distribuidor. Estos modelos se están desarrollando fundamentalmente por el rápido crecimiento de las ventas de comercio electrónico a consumidores en todo el mundo.

Después del precio, algunos estudios indican que el costo y la rapidez de la entrega son el factor más importante para los consumidores a la hora de comprar en Internet.

Este hecho está espoleando la inversión de las empresas de distribución en logística y procesamiento de pedidos para poder diferenciarse en el mercado digital.

Las ventas de comercio electrónico, así como la distribución tradicional, están dando lugar a la última generación



de inmuebles logísticos y de distribución, como los megacentros de procesamiento de ventas de comercio electrónico, los centros de paquetería, los centros de entregas, los almacenes logísticos urbanos para el procesamiento rápido de pedidos y los centros de tramitación de devoluciones.

CASO PRÁCTICO: LAS INSTALACIONES LOGÍSTICAS DE MARKS & SPENCER

Tritax Big Box REIT posee una de las naves logísticas más grandes del Reino Unido. **Tritax** compró este activo de 84.000 metros cuadrados (como dos estadios de fútbol) en diciembre de 2013 por 82,6 millones de libras con una rentabilidad inicial del 5,1% y lo ha alquilado durante 23 años al grupo de distribución **Marks & Spencer** (M&S).

M&S está realizando un proyecto de acondicionamiento por valor de 250 millones de libras, que equivale a 60 veces el alquiler anual que paga a **Tritax**. Esto demuestra la fidelidad del inquilino y las bajas probabilidades de que las grandes empresas de distribución se muden en un plazo razonable.

Estas instalaciones casi íntegramente automatizadas y situadas en **Castle Donnington** operan 24 horas al día con 1.800 empleados, recibencasi dos camiones por minuto en los picos de actividad y están bien comunicadas con la cercana autopista M1, que une el norte y el sur del país. M&S procesa allí sus ventas en tiendas y en Internet, así como algunas devoluciones. **Tritax** podría añadir una terminal ferroviaria a las instalaciones para elevar aún más los ingresos. La nave también está cerca del aeropuerto de **East Midlands**, lo que ofrece aún más opciones de transporte intermodal.

CASO PRÁCTICO: AMAZON, EL REY DE LOS CENTROS DE DISTRIBUCIÓN

Amazon está respondiendo a la creciente demanda de entregas rápidas y baratas construyendo nuevos y eficientes centros de distribución. Sus nuevos centros de distribución tienen estantes hasta el techo y acomodan el doble de artículos que las instalaciones anteriores. Además, su planteamiento de "moldes" a la hora de construir nuevas naves ha reducido a la mitad los plazos de construcción.

Desde 2006, la superficie dedicada al procesamiento de pedidos ha crecido en todo el mundo desde 1,1 millones de metros cuadrados hasta 6,16 millones de metros cuadrados.

La compañía ha respondido a la demanda de entrega en el mismo día de los consumidores abriendo centros de distribución locales y **Amazon Logistics** contrata la entrega con empresas de mensajería locales. De este modo, los artículos están más cerca de los consumidores y eso acelera las entregas y reduce los costos de envío.

Este enfoque también ayuda a reducir los posibles problemas de capacidad en periodos de gran actividad como Navidad. La expansión de los buzones de **Amazon** por todo el Reino Unido también está incrementando la flexibilidad, ya que ahora los clientes pueden recoger sus pedidos en puntos cómodos como estaciones de tren. Un informe elaborado por **Bain & Company** señala que **Amazon** está aplicando las innovaciones en logística para generar fidelidad a largo plazo. En todo el mundo, **Amazon** también está usando la robótica para aumentar la productividad en los centros de procesamiento, que ahora cuentan con robots que mueven las cajas con los pedidos hasta las personas que los embalan. **Amazon** compró **Kiva Systems** por 775 millones de dólares en 2012 y actualmente cuenta con 1.000 robots de **Kiva Systems**, aunque planea incrementarlos hasta 10.000 antes de que finalice el año. La automatización está acortando la cadena de suministro de **Amazon** y aumentando su eficiencia; así, la compañía genera tres veces más ingresos por empleado que **Walmart**.

Otra fuente de ingresos potenciales es el servicio **Fulfilment by Amazon** (FBA), con el que se distribuyen artículos en nombre de otros proveedores que venden a través de **Amazon**. El despliegue de **FBA** significa que **Amazon** puede aprovechar más oportunidades en el ámbito del comercio electrónico en todo el mundo.

En resumen, con sus grandes inversiones en procesamiento de pedidos y tecnología durante los últimos cinco años, **Amazon** ha demostrado su determinación de tratar la logística como un factor clave de ventaja competitiva y ha aprovechado la ne-

cesidad de rediseñar las cadenas de suministro en el sector de la distribución minorista.

CASO PRÁCTICO DEL SECTOR ENERGÉTICO: GAS NATURAL LICUADO (GNL)

La industria del gas natural licuado es un buen ejemplo de creación de valor a partir de la inversión en logística sofisticada orientada al comercio. La exportación de gas natural licuado supone pasar el gas a estado líquido, más fácil de transportar antes de exportarlo usando un buque **GNL** especializado; posteriormente, el líquido se regasifica en el puerto de destino.

La noruega **Hoegh LNG** es una de las tres únicas empresas de todo el mundo que explotan unidades flotantes de almacenamiento y regasificación (FRSU, por sus iniciales en inglés). Los analistas creen que la compañía cuenta con buenas perspectivas. Ha alquilado dos de sus buques a clientes de países emergentes y ha firmado un acuerdo de intencion con un arrendatario egipcio para el tercero; también debería poder alquilar el cuarto buque de su flota, cuya entrega está prevista en 2015.

Estas unidades flotantes tienen generalmente una vida útil de 40 años y se alquilan por periodos de 10 o 15 años. Los costos de explotación de estas unidades **FRSU** son alrededor de dos tercios más bajos que los de una terminal de regasificación terrestre. Estas unidades flotantes aportan flexibilidad a los países en desarrollo que carecen de fondos para construir activos fijos, o bien quieren evitar terminar con un activo terrestre redundante o no quieren depender de las importaciones de **GNL** a largo plazo. **Hoegh** se beneficia del hecho de ser uno de los tres actores que existen actualmente, pero su rentabilidad futura podría verse afectada por nuevos operadores. Aunque el negocio de las **FRSU** requiere muchísimo capital (un buque FRSU de Hoegh cuesta aproximadamente 330 millones de dólares), se considera que esta industria es una apuesta por las infraestructuras y el costo de la financiación a largo plazo es atractivo.

Se prevé que la demanda de gas natural de China se duplique hasta 2019, según las previsiones de la Agencia Internacional de la Energía (IEA), y gran parte de esta demanda se satisfará previsiblemente con **GNL**. El interés chino ayudará a sostener un crecimiento anual del 2,2% en la demanda mundial de gas natural, lo que crea unas perspectivas sólidas.

PREVISIONES A TOMAR EN FECHAS DE ALZAS DE VENTA

ERRORES LOGÍSTICOS MÁS COMUNES EN LOS HOT SALE



Ningún comerciante concibe acercarse a la Navidad sin reforzar su stock, su sistema de entregas, su personal, sus suministros ... Sabe que hay fechas claves en las que el comercio se ve desbordado, y por eso mismo, desde bastante tiempo antes, planifica todo lo necesario para que esos días le sean muy fructíferos. Sin embargo no ocurre lo mismo con los Hot Sale, ese evento de marketing organizado por la Cámara Argentina de Comercio Electrónico (CACE) y que este año se desarrollará en mayo.

Por Ighal Duek, Gerente general de etrans (www.etrans.com.ar).

Esos tres días de descuentos online, con la participación de más de 180 marcas en todo el país, pueden ser tan complicados para los comercios como una Navidad, porque ya se sabe que se concentrará una enorme cantidad de pedidos en muy poco tiempo, que habrá que atender y resolver de manera eficiente. Si bien es cierto que a través de Internet y el e-commerce se pueden implementar estrategias para tratar de controlar la demanda, en general los comerciantes y emprendedores no tienen en cuenta una cantidad de aspectos que luego se les vuelven en contra.

Los errores más comunes durante los Hot Sale son:

1. No conocer el volumen REAL de existencias para ofrecer en un momento tan especial de la demanda. Si el fabricante/comerciante no tiene un stock actualizado online, corre el riesgo de ofrecer productos y luego no poder satisfacer la demanda. Y en este punto hay que



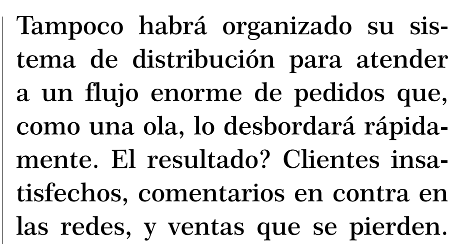
Ighal Duek, Gerente General de Etrans

tener en cuenta que un cliente insatisfecho siempre es malo para el negocio, pero en el e-commerce, además, puede generar rápidamente una mala imagen de la empresa a través de las redes sociales.

2. Por el mismo motivo, otro error muy grave es no estar preparado para responder operativamente a los pedidos. El cliente de e-commerce está acostumbrado a los tiempos de Internet: lo inmediato, casi instantáneo. Si coordina una entrega en 48 hs., espera tener el producto en ese plazo. Pero cuando hay una falla en la entrega y la compra no llega en el tiempo acordado, se indigna ... y lo difunde.

3. Así mismo, hay quienes no se anticipan a un fuerte incremento de la demanda. No consideran que este momento significará un pico de venta, para el que deben modificar la respuesta y estructura con las que atienden en tiempos normales. Si el comercio descuida este aspecto no tendrá stock suficiente, ni información actualizada sobre el mismo.





Tampoco habrá organizado su sistema de distribución para atender a un flujo enorme de pedidos que, como una ola, lo desbordará rápidamente. El resultado? Clientes insatisfechos, comentarios en contra en las redes, y ventas que se pierden.

4. No reforzar los recursos técnicos para manejar el flujo de una mayor demanda. El incremento de los pedidos también impacta en la página web y todos los canales mediante los cuales el cliente puede contactarse con la empresa (el call center si lo hay, las redes sociales, las casillas de mail e incluso el teléfono…). Un error muy habitual es no reforzar el personal esos días, ni los recursos técnicos para absorber la gran cantidad de pedidos.

5. No contar con los insumos necesarios para canalizar una mayor demanda. La demanda digital es just-in-time. Quien compra algo hoy lo quiere hoy, mas allá de que luego se acuerde la entrega en los próximos días. Cuando el comercio no prevé el súbito incremento de la demanda suele ofrecer productos que no tiene en stock, porque estima que luego los va a recibir. Pero si esto no ocurre… la venta se pierde, y también la buena imagen.

6. No pensar en ser flexibles en su logística, o en contratar a quien lo sea. Muchas empresas manejan su propia logística. Pero para esas fechas fuertes de venta, lo que deberían hacer es proyectar un volumen de ventas y entregas, y coordinar una estructura operativa de depósito y de distribución como para atenderlo en tiempo y forma. Es cierto que para una empresa es complicado armar una estructura propia que cubra estos altos y bajos. Pero si terceriza la operación logística, podrá seleccionar a un proveedor con una estructura mucho más flexible, que pueda absorber bruscos incrementos de la demanda y luego volver al ritmo habitual, sin resentir la calidad del servicio. ●

TEST DRIVE

PONIENDO A PRUEBA EL NUEVO VOLVO FH440



Volvo Trucks Argentina llevó a cabo por las rutas argentinas y en condiciones extremas, un Test Drive del FH 440 arrojando destacados resultados como mayor seguridad, economía de combustible y comodidad para el conductor.

Exigido para probar todas sus funciones en las rutas más extremas de la República Argentina, el **Volvo FH 440 4x2 Tractor** sorprendió a los expertos que llevaron a cabo el test. Los puntos en los que se destacó son los siguientes:

- Menor consumo de combustible
- Torque motor, especialmente en trepadas.
- Excelente gestión (más rápida y precisa) de la caja de cambios.
- Alto rendimiento del freno motor
- Excelente combinación entre los programas de la caja de cambios y el freno de remolque
- Muy buen confort de cabina: posición de manejo, visibilidad, tablero, almacenamiento, descanso, materiales, y ruido interior.
- Diseño exterior más aerodinámico.
- Sobresaliente iluminación (led, xenón, luces de esquina).
- Dirección dinámica, nuevo opcional que realmente ayuda al chofer a combatir el cansancio.
- Sistemas de seguridad optimizados (cámara trasera, sistemas de alerta de cansancio, Sensor de mantenimiento de carril)

El **FH 440 4X2 Tractor** que se probó posee las siguientes funcionalidades: Cabina Globetrotter, Caja I-Shift, suspensión trasera neumática, frenos a disco (EBS-ESP), sistemas de seguridad (ACC-LKS-DAS-LCS), dirección dinámica (VDS), tanques D-Shape, Deflectores laterales y de techo, y Gestión de Flotas Dynafleet.

Se recorrieron 3.430 kilómetros (Buenos Aires – Villa María – Córdoba – San Fernando del Valle de Catamarca – Cafayate – San Miguel de Tucumán – Pozo de Agua – Villa María – Buenos Aires) transitando por ocho provincias durante seis días, con 65 horas de conducción; se llegó a una altura de 3.100 msnm, a una temperatura de 42 grados y una pendiente del 20%.

Bajo estos números, se desarrollaron pruebas de rendimiento (motor, frenos, frenos auxiliares, etc.) y ensa-

yos de seguridad (Control Crucero Adaptativo, Sensor de desvío de carril, Alerta de Cansancio, Sensor de punto ciego, etc.).

Con respecto a la carga del camión, se le instaló una batea con un peso total combinado de 44.560 kg (sin chofer).

LOS RESULTADOS

Gran confort de cabina

El **Volvo FH 440** posee mayor espacio de cabina; alto confort de manejo para el conductor; un volante regulable en tilt, con profundidad y ángulo de muñeca. Asimismo, la llave de encendido se encuentra sobre el panel del vehículo. El asiento neumático es completamente regulable y tiene una mejor ergonomía de comandos. La visibilidad del conductor es óptima, los retrovisores de nuevo diseño mejoran la aerodinámica del vehículo y permiten mayor ángulo de visión. La insonorización de la cabina es notable. La cámara de visión trasera es un accesorio invalorable para la visualización de objetos en puntos ciegos. Mientras que el nuevo techo solar brinda mayor iluminación interior y funciona como una eventual salida de emergencia. Existe un mejoramiento sustancial de habitabilidad del vehículo y un espacio guarda-objetos extra. La computadora de abordo es de muy fácil manejo.

Sistemas de Seguridad Activa y Pasiva

Este camión está dotado del nuevo concepto de **Control de Crucero Adaptativo** (ACC) que permite variar automáticamente la velocidad programada del vehículo según las condiciones de tráfico. El sistema funciona con una cámara y un radar. También se testeó el Sensor de Mantenimiento del Carril, Lumínico y Sonoro (LKS) que funciona hasta con muy malas condiciones de camino.

Por otro lado, el **Sistema de Alerta de Cansancio al Conductor** (DAS) mide a través de distintas variables el estado de cansancio del chófer. Funciona en conjunto con la cámara y el sistema LKS. Si el conductor prosigue con su manejo "desatendido" aparece en la pantalla la frase "Concéntrese en Conducción". Con respecto al Sensor de **Punto Ciego** (LCS), el sistema visualiza objetos que se encuentran dentro del ángulo muerto de visión del conductor.

Prestaciones del vehículo y tren de fuerza

Posee una mejor performance electrónica con una mayor velocidad de comunicación entre módulos. La caja de cambios es automática en toda la gama y brinda una mayor precisión en los cambios de marcha. También ofrece un máximo torque a bajas revoluciones de motor.

El vehículo ostenta torque y potencia suficiente para adelantarse a vehículos más lentos. El motor y la caja están perfectamente hermanados.

El calor y la altura no afectan las performances del motor y la aerodinámica del nuevo **Volvo FH** es inigualada.

Freno de motor

En recorridos montañosos, es prácticamente nula la utilización del freno de servicio. El nuevo **FH** posee la mayor potencia de frenado del mercado convirtiéndolo en el vehículo más seguro.

En este vehículo fue aplicado el Software "VEB 5km/h" que arrojó los siguientes datos: en la montaña el freno de servicio se deja prácticamente sin utilizar; se alcanzan los semáforos a prácticamente 1-2 km/h; la potencia de frenado de este vehículo es mayor que en la gama clásica; y el programador de frenado en todos los puntos se encuentra presente en toda la Nueva Gama.

Sistema de gestión de flota Dynafleet

El sistema es altamente preciso. La información suministrada es excelente para el personal de logística. Fácil de manejo, provee reportes confiables y variados y un mayor control del desempeño del vehículo en cada momento. Dentro de la Planilla de Mensajes del Vehículo, se pueden visualizar distintos parámetros como por ejemplo la variación de consumo de combustible durante el recorrido.

Equipo del Grupo Volvo que desarrolló el test

- **Sergio Nogues** – Instructor de Manejo
- **Maximiliano Balzarini** – Coordinador de Calidad y Soporte Técnico
- **Federico Reser** – Ingeniero de Ventas
- **Edgardo Guido** – Coordinador de Repuestos
- **Gastón Moretti** – Instructor Técnico



OPINIONES VERTIDAS DE LOS PROFESIONALES

Federico Reser, Ingeniero de Ventas de **Volvo** y uno de los integrantes que realizó la prueba, expresó: *"el test drive del FH superó ampliamente nuestras expectativas. Los resultados vierten un mejor confort de manejo, seguridad en la conducción y un menor consumo de combustible. Con respecto al rendimiento del tren motriz, si bien respeta muchos de los componentes del camión anterior, la nueva gestión electrónica hace que sea más veloz".*

Asimismo, **Sergio Nogues**, Instructor de manejo y a cargo del volante del FH, sostuvo *"una de las mejoras que tiene el nuevo FH con respecto a la conducción, es que con las manos en el volante, el chofer tiene todos los comandos a mano: freno de motor, computadora de abordo, control crucero, entre otras".* También resalto el confort del vehículo *"gracias al cual, aun en jornadas largas de manejo, se llega al final del día totalmente descansado. Los sistemas de seguridad indican si el camión está saliendo de su carril, si un vehículo lo está pasando o si uno tiene un automóvil atrás, posee una cámara que lo detecta e inmediatamente se puede visualizar. En síntesis, uno puede tener una conducción más tranquila y descansada, prestando sólo atención al camino".*

"Se llevó a cabo uno de los recorridos más difíciles de la Argentina: la ruta de Tafí del Valle. Por ese camino los camiones cargados no circulan debido a que el consumo resulta muy alto. De todas formas, quisimos probar el Volvo FH en ese tramo para analizar cómo se comportaba. El resultado fue positivo en giros, curvas cerradas, torque, freno de motor, etc. De 800 a 3100 metros de altura nunca bajó un cambio de *séptima, eso demuestra el importante torque que posee"*, aseguró **Nogués**. Y agregó: *"el consumo de combustible fue excelente: redujimos entre un 8 y un 10 % el consumo con relación a la gama anterior con una carga de 45 toneladas".*

Maximiliano Balzarini, coordinador de calidad y soporte técnico del **Grupo Volvo**, afirmó *"el test drive lo realizamos con un software de diagnóstico llamado TechTool2. Desde el punto de vista de Mantenimiento, el cambio más importante observable es la concepción modular de la electrónica de la nueva arquitectura electrónica. Fuera de lo que es el Test Drive, tuvimos oportunidad de realizar varias modificaciones y adaptaciones y nos encontramos que la electrónica es sencilla de trabajar y a la vez robusta. El vehículo en general resulta muy ergonómico desde el punto de vista del mantenimiento, reduciendo los tiempos de trabajo, aumentando la disponibilidad y productividad del producto.*

En lo que respecta a las prestaciones del vehículo, las unidades de mando son más rápidas. Respecto a la comunicación entre computadoras del vehículo, la velocidad de comunicación aumentó en un 100%, a esto le sumamos la modularidad de la arquitectura electrónica (las computadoras trabajan por zona del camión y no por sistema) y esto permite que la velocidad de trabajo entre computadoras, y con esto la velocidad de reacción de los sistemas en general y del vehículo en particular, sea mucho mayor que en la gama clásica. Esto implica un mayor y mejor hermanamiento de los componentes (Ej.: motor y caja de cambios) lo que se traduce en una mejora sustancial y palpable a simple vista de las performances del vehículo. Es un cambio fundamental con respecto a la gama clásica".

"Otra de las cosas que nos sorprendió alegremente fue la performance del vehículo que sigue la línea histórica de Volvo y no es afectada por los cambios de altura y climáticos. El motor se comporta perfectamente en altura, con lluvias, frío y extremo calor. Pasamos *de 52 grados de sensación térmica a 10 en un lapso de 12 horas, y a más de 3.100 metros de altura donde el motor no sintió ninguna variación. Asimismo, la temperatura refrigerante, la de aceite de motor y de caja, nunca pasaron los valores normales"*, agregó **Balzarini**.

Con respecto al consumo de combustible, **Balzarini** manifestó que: *"según datos de Brasil, donde se fabrica el camión, se esperaba una disminución entre un 2 y 4%; y en este vehículo, sin estar asentado el motor, trasmitió como resultado un consumo en llano del 12%, inferior comparando con la serie clásica; y en general, en toda la travesía, nos dio casi un 10% menor. Creemos que el consumo de combustible estará mejor aún, cuando los vehículos hayan transitado entre 80.000 y 120.000 kilómetros, que es el período de asentamiento pleno del motor. A simple viste se observa que es un camión diferente".*

Reser concluyó: *"Se trata del mejor camión que hay en el mercado y la mejor oferta integral de una solución de transporte, que será excelentemente recibida por los clientes de nuestro país".*

Picking de Noticias

Las perspectivas electorales, en el desayuno de ARLOG

Eduardo Fidanza, director de Poliarquía, se encargó de analizar las perspectivas electorales en el primer desayuno de actualización del año organizado por la Asociación Argentina de Logística Empresaria (ARLOG), realizado el 6 de mayo en el Sheraton Hotel de la ciudad de Buenos Aires.
El consultor político sostuvo que Daniel Scioli tiene un 30% de intención de voto, Mauricio Macri un 25% y Sergio Massa un 20%. "Las chances de Macri están ligadas al voto del peronismo dividido. La pregunta es qué hará Massa con su 20% de los votos. Por ahí pasa uno de los interrogantes", indicó. Además, sostuvo que la campaña está "condicionada por los logros del gobierno", de modo que "se planteará entre lo que el gobierno dio y lo que el candidato opositor pueda quitar". Insistió: "En el caso de que Macri sea el presidente, asistiríamos a una transformación muy importante del sistema de partidos políticos en la Argentina", alumbrando a un tercer partido capaz de ganar una elección presidencial.
También se refirió a los temas que preocupan a la opinión pública, diferenciando entre los prioritarios para el país, y los de escala personal. "En ambos casos, encabeza la inseguridad, seguida en lo que refiere al país por la corrupción y los problemas económicos, mientras que a nivel personal, por los problemas económicos y la inflación. Cabe señalar que pese a estas señales, la inseguridad no es tema central de las campañas electorales. Desde 1989, el tema central de las campañas es la economía".
En ese sentido, aseguró que "el oficialismo mantiene sus chances, porque la economía, si bien no es la mejor de los últimos años, tampoco es la peor". De hecho, añadió que "las expectativas sociales vienen mejorando en los últimos meses, entre otras cosas por el descenso real de la inflación de 40% a 25% y, por lo tanto, de las expectativas inflacionarias". Por eso, destacó la importancia de que este año se vote con una economía como la actual, ya que será recién "el próximo gobierno el que deba considerar el reacondicionamiento de la economía y un ajuste".
Para completar y a pregunta del auditorio, Fidanza se refirió a qué pasará con la gobernabilidad del próximo presidente. "Nos encontramos con un hecho novedoso para la democracia. Tendríamos fuera del gobierno a una expresidenta que se retira con poder político. Lo importante es que al presidente que llega le queda hacer el ajuste. Y eso podría debilitarlo, y Cristina Kirchner adquirir más protagonismo. Pero hay otro escenario de ajuste gradual, afluencia de inversiones y mejora relativa, por la que ese nuevo presidente se fortalecería", precisó.
Y completó: "Mi percepción es que ya sea Macri o Scioli el próximo presidente, ambos tendrán una actitud más cordial y amigable con los mercados y los protagonistas de la actividad económica. Después, si eso redunda en que la Argentina resista un eventual ajuste, habrá que verlo. Pero ese es el final de ciclo que el kirschnerismo duro se resiste a ver. Un nuevo estilo político, que busca mayor consenso y un mensaje a los sectores de la economía para que vuelvan a creer e invertir".

Informe de ABECEB sobre Transporte de cargas

El transporte de cargas finalizó 2014 con una fuerte caída del orden del 17,3% anual. Si bien la misma se desaceleró fuertemente en los últimos dos meses (en enero pasado mostró una merma de sólo 2,2% interanual), esto se debió exclusivamente a la menor base de comparación.
El sector muestra una clara tendencia negativa desde el año 2007. Ésta se ha acrecentado en 2014 debido a la baja en el nivel de actividad y, de esa forma, el índice de transporte de cargas alcanzó su menor valor en la última década.
El dinamismo más bajo se evidenció en una merma del volumen transportado por las diferentes vías. En 2014 se redujo 5,2% la cantidad de camiones que circularon por las rutas nacionales. Según números oficiales, alrededor de 29,8 millones de camiones atravesaron peajes en rutas nacionales el año pasado, mientras que la cantidad en 2013 había ascendido a 31,5 millones. Por su parte, la carga transportada por ferrocarril ascendió a 16,8 millones de toneladas, lo que representa una baja anual de 17,4%. Si se considera lo comercializado a través de la vía fluvial, el balance también es negativo. En 2014, el volumen comercializado (exportaciones e importaciones) por barco cayó 5,0% interanual, hasta alcanzar las 102,8 millones de toneladas.
La caída de las exportaciones fue un factor determinante a la hora de explicar los magros resultados del sector. El volumen de comercio afecta de manera directa al sector, ya que un aumento en las cantidades que deben ser transportadas hacia los puertos de embarque se traduce en demanda de servicios logísticos. En este sentido, a las dificultades provocadas por las medidas restrictivas a las importaciones se sumó la caída de los precios internacionales y la menor competitividad de los productos locales, lo que afectó las exportaciones.
Otro de los factores que incidió en la retracción de la logística fue la caída del nivel de actividad. La economía muestra una desaceleración desde el año 2011. En 2014, el PIB cerró con un descenso en torno al 1,5%, el primero desde 2009. Este factor ha sido determinante en la contracción de los servicios logísticos, acentuando la tendencia negativa que este sector mostraba en los últimos años.
Por último, un elemento que pesa sobre el sector y, al mismo tiempo, afecta la competitividad global de la economía es el incremento de los costos logísticos. A pesar de un menor crecimiento de la mano de obra respecto de otros años, el aumento de 49,3% anual en el precio de los combustibles, ha impactado negativamente en 2014. Así, los costos del sector presentaron un aumento de 35,4% en el último año.
Perspectivas para 2015
Para este año, las perspectivas no son más alentadoras. Se prevé una caída del PIB en torno al 0,5% y, debido principalmente al atraso cambiario y la baja de los precios internacionales de los commodities exportables, se espera que el volumen comercializado de granos también disminuya.
Además, seguirá pesando sobre las exportaciones el incremento del índice de costos logísticos. Si bien para 2015 se espera que los combustibles desaceleren su incremento, el aumento de los costos de mano de obra (que rondarán el 30,7%), impulsarán el indicador un 23,9%, por encima de la tasa de devaluación del tipo de cambio oficial.

Indicador Sintético de Servicios Públicos. Índice Cargas (2004=100) y variación anual. (Fuente: Abeceb)

7° Encuentro de Intercambio Profesional -CEDOL

INNOVACIÓN Y GRADO DE OUTSOURCING EN LAS OPERACIONES LOGÍSTICAS



Con una concurrencia que superó los 1000 asistentes, la Cámara Empresaria de Operadores Logísticos (CEDOL) llevó a cabo su 7° Encuentro Profesional de Logística, el pasado 22 de abril, en la sede de la Universidad Católica Argentina (UCA), en Puerto Madero. Bajo el título "Innovación y Outsourcing en Operaciones Logísticas", el encuentro sirvió además para presentar un nuevo libro de la Cámara, "Grado de tercerización de operaciones logísticas en Argentina"; galardonar a ejecutivos nacionales, reconocer la trayectoria de un pionero en logística y entregar una donación a Reciduca.

Como en sus encuentros anterio res, **CEDOL** lanzó una publicación técnica que, en esta oportunidad, consiste en la presentación de la investigación sobre el grado de tercerización de procesos logísticos que encomendó a la **Asociación Argentina de Logística Empresaria** (ARLOG). En este sentido, durante la apertura de la jornada, el Presidente de **CEDOL**, **Jorge López**, indicó que *"el proceso de tercerización de las operaciones logísticas sigue siendo creciente y se afianza como estrategia sustentable en la medida en que el objetivo no sea únicamente reducir costos operativos, sino cuando nuestros clien-*

tes conciben al operador logístico como un verdadero pilar para sus negocios, un socio que facilita la expansión, y se establece una alianza que posibilita el desarrollo de ambas partes".

En este primer módulo del encuentro, **Jorge López**, Presidente **CEDOL** contó *" la cámara pensó en hacer una encuesta sobre el nivel de tercerización, para conocer en más detalle lo que está pasando con nuestros negocios y conocer qué nivel de satisfacción están obteniendo nuestros clientes"*. Para llevar adelante este encuesta, **CEDOL** buscó a una institución con prestigio, con conocimiento de la actividad y con los recursos para poder realizarla, es por ello que eligieron a **ARLOG** y **CEDOL** ha quedado muy conforme con los resultados de la investigación.

Para que **ARLOG** realizara esta investigación, **CEDOL** marcó algunas pautas como:

• Poder entender el nivel de tercerización: qué sectores están con mejores niveles y con mayor espacio para seguir creciendo;

•Qué sectores investigar.

Luego fue el turno de **Hernán Sánchez**, Presidente de **ARLOG**, quien anunció el proyecto para crear un Observatorio Logístico permanente que *"tiene a esta encuesta sobre tercerización como piedra fundamental"* y, además, aprovechó la ocasión para recordar que en octubre la Asociación cumplirá 25 años de vida.

Hernán Sánchez, explicó que **ARLOG** hacía mucho tiempo que tenía ganas de lanzar algún producto o proceso que le permitiera aportar datos técnicos y sólidos al mercado sobre los cuales poder empezar a medir algunas cosas.

El estudio lo llevó adelante **Alejandro Leiras**, como director de capacitación de **ARLOG** junto con el personal estable.

Por último, el presidente de **ARLOG** dejó en claro que todos los datos son confidenciales y están resguardados en la Asociación. De esta manera, para llevar a cabo este tipo de estudios se necesita la colaboración y la confianza de los profesionales en la Asociación, ya que los datos resguardados no pueden filtrarse.



Jorge López, Presidente CEDOL

A continuación, habló **Juan Carlos Rodríguez Blanco**, Presidente de la **Asociación Latinoamericana de Logística** (ALALOG), para remarcar que *"Argentina ha sido precursora en la profesionalización de esta actividad y su ejemplo se extendió a la región"*. Con la reciente incorporación de México, agregó, *"los operadores logísticos estamos en una comunidad regional que nos permitirá desarrollar la competitividad de cada país"*.

El análisis y presentación de la encuesta sobre tercerización estuvo a cargo de **Alejandro Leiras**, Gerente de Capacitación de **ARLOG**, junto a **Rubén Elías**, Director Delegado de **CEDOL**.

Comenzó **Alejando Leiras** explicando cómo fueron todos los pasos a seguir en el desarrollo de esta investigación.

En primer lugar se definieron los sectores a investigar. Para definir los sectores se tuvo en cuenta sus niveles de facturación.

El relevamiento abarcó a 108 grandes empresas (58% multinacionales y 42% compañías nacionales) de sectores industriales como electrodomésticos, producción y comercialización; vestido y calzado; autopartes; bebidas alcohólicas; autos y farmacia y laboratorio. Según el informe, 97% de las grandes empresas tercerizan sus operaciones de logística. En ese sentido, 83% de las compañías prefiere delegar la distribución de su producción; el 78%, lo hacen con el transporte y abastecimiento; 74% transfiere el transporte interno de carga; el 65% también terceriza el almacenamiento y operación en depósitos; 56% lo hace con el transporte internacional y el 53% delega en terceros la preparación de la producción dentro del depósito.

Una de las preguntas que surgieron en la investigación fue, *¿Qué factores dificultan a la hora de tercerizar?*

*Los costos

*Seguridad del Patrimonio

*Complejidad de las operaciones de negocios

*Tecnología

*Cuestiones legales y contratos

Otras de las cuestiones que era interesante averiguar tenía que ver con el nivel de satisfacción de los clientes al tercerizar algunos servi-



De izq.a der.: Alejandro Leiras, Gerente de Capacitación de ARLOG, Rubén Elías, Director Delegado de CEDOL y Hernan Sanchez, Presidente de ARLOG.

cios. El 96% de los colaboradores, los directivos, los gerentes, los empleados, etc. de las empresas que han colaborado en este estudio dijeron estar muy satisfechos con los resultados.

También se consultó a estas empresas qué era lo que consideraban más importante tercerizar, y la mayoría de los sectores encuestados coinciden en que lo más importante es tercerizar el transporte en forma total.

Otra de las preguntas fue,*¿Qué atributos desean mejorar y/o desarrollar en la industria?*

Las respuestas que se sugirieron para que las empresas pudieran elegir fueron: información y visibilidad, equipamiento, capacitación, seguridad, confidencialidad, tecnología.

El 36% de las empresas encuestadas dijo información y visibilidad. El 26% dijo necesitar desarrollar más tecnología. El 19% coincidió en que lo que más se necesita desarrollar y mejorar es el equipamiento.

Algunas sugerencias textuales que se incorporaron al estudio por parte de las empresas:

- “Externalizar procesos, mejorar el nivel de eficiencia y ocupación de los vehículos”
- “La principal dificultad es la compensación de cargas”
- “Mayor profesionalización del sector”.
- “Inclinación de sistemas con proveedores”.
- “Brindar mayor opción de mejora en el conocimiento del prestador”.
- “Desarrollo de depósitos tripe A en el interior del país”.
- “Control de rotación y visibilidad en tiempo real de los stock”.
- “Capacitación del personal”.
- “Producción de tiempos”.
- “Cumplir con las necesidades del negocio”.
- “Transporte de larga distancia: disponibilidad de clientes a la venta de servicios para hacer tracking de unidades”.
- “Contar con la información y cumplimiento de horarios”.
- “Desarrollo de la red ferroviaria”.

Entre algunas conclusiones, **Leiras** remarcó que *“se observan cifras de un mercado maduro en tercerización, con niveles similares a países muy desarrollados. Esto permite inferir que los Operadores Logísticos son bien percibidos en el mercado y también queda claro que a mayor tamaño de la empresa, más es el grado de tercerización”. Además,* señaló, *“el driver costos sigue siendo un factor determinante para que las empresas decidan derivar a terceros sus operaciones, aunque se valora mucho más ahora la especialización de las actividades”.*

Luego continuó **Rubén Elías**, quien en nombre de **CEDOL** dijo estar muy conforme con la investigación. Gracias a ella **CEDOL** puede analizar que está haciendo muy bien su trabajo, aunque siempre haya cosas para modificar o mejorar.

Desde el punto de vista de los negocios, cada vez aparecen más actividades en dónde los operadores logísticos pueden colaborar con las empresas en mejorar sus estrategias de negocio.

Respecto de los niveles de tercerización que hay en Europa o en Estados Unidos, en Argentina son realmente superiores.

Por otro lado hay cuestiones que ajustar, como el tema de costos, el operador logístico debe fijar mejor qué implican los costos, ya que cada costo está relacionado a un servicio.

También reconoce que hay muchas ineficiencias en los procesos. Además, hace mención a la tecnología, la cual ayuda a la efectividad al darle mayor visibilidad a los procesos, como garantizar la entrega y agilizar las cobranzas, etc.

“Este trabajo nos permite observar cómo estamos, qué mejoras debemos hacer y de qué manera nos perciben nuestros clientes”, aseguró **Elías**.

Por su parte, **Carlos Musante**, Director Técnico de **CEDOL**, hizo referencia a que, *“desafortunadamente, las pymes son todavía las grandes ausentes dentro del proceso de tercerización logística y, quizás, sean las que más requieran de estos servicios para mejorar sus operaciones y sobre todo, controlar sus costos”.*

RECONOCIMIENTOS, TRAYECTORIA Y DONACIONES

Como en otros años, **Jorge López** también entregó el premio **CEDOL** a la Personalidad Logística del Año que, en 2015, fue para **Roberto Liatis**. *“Llenaría muchas páginas para*

enumerar todas las cosas que hizo Roberto por el desarrollo de la actividad y que, con pasión, ética y esfuerzo, sigue haciendo hoy a sus 85 años", destacó **López**.

Además, durante el encuentro también estuvo presente **Daniel Indart**, Presidente de **FADEEAC**, que recién llegado de la reunión anual de la **Unión Internacional de Transporte por Carretera** (IRU en inglés), compartió el reconocimiento que recibió Argentina por su *"compromiso con la profesionalización y capacitación de los recursos humanos"*. Y entregó los premios para "Altos Ejecutivos" con que la entidad radicada en Suiza distinguió a: **Diego Folch**, Gerente de **Car Química**; **Ricardo Cruz**, Director de UN de **Andreani**; y a **Matías Álvarez Piris**, Gerente de **ZARCAM**.



Sr. Juan Carlos Rodriguez Blanco, Presidente de la Asociación Latinoamericana de Logística (ALALOG).

Por último, como en ediciones anteriores, se entregó una donación monetaria a una entidad de bien público que en esta ocasión fue para **Reciduca**, *"por su trabajo y acciones en educación e integración laboral"*.

Finalmente, cabe señalar que esta publicación de **CEDOL**, como las anteriores, sobre Tercerización en logística, estará disponible para todos de manera gratuita en las oficinas de la Cámara y, en formato digital, en la web www.cedol.org.ar.

En el segundo módulo del encuentro, llamado: **"INNOVACIÓN EN PROCESOS LOGÍSTICOS Y BENCHMARKING"**, **Carlos Musante**, director técnico de la Cámara comenzó diciendo que: *"La innovación tiene mucho que ver con el futuro éxito de las organizaciones y se aplica principalmente a todo lo que tiene que ver con la tecnología, los productos, la parte comercial.*

La innovación tiene dos condiciones importantes de éxito, la primer condición es que podemos equivocarnos, la segunda condición es que el fundamento de la innovación sea posible de demostrar y de compartir".

Luego, se presentó un caso de innovación en operaciones logísticas de motos, a cargo del especialista español **Gaxan Castaños Ruesga**, Director de Logística de **CAT Group**. El especialista describió el nuevo escenario en la comercialización de motocicletas, tanto nuevas como usadas, *"que requiere de un alto grado de personalización y detalle, que impacta enormemente en la operación logística"*. El orador también hizo referencia al *"fuerte proceso de descentralización de la producción que tiene lugar en Europa hacia otros países periféricos de menor costo"*, así como a la *"presión que viven ciudades como París para reducir los niveles de tránsito, tanto por los interminables congestionamientos como por los niveles de contaminación"*. Al respecto, explicó, en el transporte de cargas se están tomando medidas como *"entregas de partidas más pequeñas, en franjas horarias determinadas, incluso de noche, con vehículos no contaminantes y la implementación de plataformas de crossdock compartidas"*.

DESARROLLO DEL CASO DE INNOVACIÓN EN OPERACIONES: "LOGÍSTICA DE MOTOS", GAXAN CASTAÑOS RUESGA

Desde el año 2008, el mercado europeo sufre una gran crisis económica, por lo que los volúmenes del sector automotor como del sector de la motocicleta descendieron aproximadamente el 50%.

Además, el mercado de la moto ha sufrido una evolución respecto de la cuota del mercado de las motocicletas de mayor cilindrada ya que se mantuvo un poco mejor de lo que sería la del pequeño scooter o ciclomotor.

También, dentro de Europa, las ¾ partes del volumen de la logística de la moto está concentrado en 5 países: Francia, Italia, España, Reino Unido; tanto en términos de renta per cápita, como en consumo y habitantes.

El mercado de la moto ha evolucionado y sigue evolucionado día a día: dentro de la cadena logística se están incorporando nuevos vehículos de transporte (de 3 o 4 ruedas, etc).

Al evolucionar el producto, debe evolucionar la cadena logística, ya que se necesitan por ejemplo medios de transporte que puedan transportar los nuevos modelos.

Otra innovación dentro de los procesos logísticos es que el operador logístico está constantemente definiendo los procesos en función de lo que se está demandando.

Dentro del mercado de la moto se



Gaxan Castaños Ruesga, Director de Logística de CAT Group

debe diferenciar la moto nueva (0 km) de la moto usada.

Hoy en día, en el mercado europeo, el transporte de la moto nueva está tercerizado por los grandes operadores logísticos que integran la cadena total.

El cliente es también quien define los modelos logísticos: dónde están los puntos de consumo, que tipo de productos, etc.

El cliente es quien cada vez más está customizando los productos.

También es importante tener una visión global: cuáles son las condiciones de **SLA** (sales level agreement) que tenemos con nuestros clientes y el costo total logístico en su globalidad. Aquí el operador logístico es quien debe analizar cómo se van a realizar los procesos.

Respecto de la moto usada, el mercado en Europa está cada vez más posicionándose en la web, esto es, se realizan consultas, compras e intercambios vía internet.

En este caso el mercado está muy fragmentado ya que los procesos se realizan entre particulares y la web sólo facilita el intercambio y el soporte. También se están desarrollando nuevas modalidades de servicio que se van acomodando a las necesidades de los clientes.

Diferencia de los procesos entre moto nueva y moto usada

En la moto nueva se habla siempre de: fabricante, importador, o las concesionarias (servicio door-to-door). En cambio para la moto usada, el canal de venta está fragmentado y se trabaja todo vía web.

Servicios en la moto nueva

• Gestión aduanera y almacenaje

Cada vez se producen más motos fuera del mercado europeo, debido a la crisis en los costos, lo que requiere una gestión aduanera. Son muy importantes los impactos fiscales que pueden tener en función del régimen, el país, o los puntos de entrada. También hay mercadería que entra por contenedores marítimos, por lo que el posicionamiento de los puertos y la capacidad de almacenaje son clave. Los operadores logísticos deben optimizar los procesos y los costos. El costo del almacén es un costo fijo, por lo que se debe optimizar al máximo: cada producto debe ser almacenado de acuerdo con el packaging que tenga, la disponibilidad, la maquinaria, etc.

• Distribución

Hay tres modelos de entrega de la moto:

- **Moto desnuda**: Es una moto que sale de fábrica y se entrega directamente rodando (costo cero de embalaje). Se utilizan camiones de doble piso para optimizar costos.

El chofer requiere de una capacitación para saber cómo manejarla, como se carga y descarga, etc.

- **Moto protegida en porta-motos**: Pallets que se adaptan a la fisionomía de la moto para que vaya seguirizada y protegida y para que se pueda transportar en una red normal (camión con una trampa elevadora para la carga y descarga) de mensajería.

Con este modelo hay una mayor seguridad del producto y es más fácil de manipular.

También hay un compromiso medioambiental, ya que es un producto que sale montado en un porta-moto que es un embalaje retornable y cuya vida útil es mayor a cualquier otro embalaje.

El problema es que la gestión de retorno tiene un costo: el costo de enviar la moto y el porta-moto.

Además, la inversión inicial de un porta-motos puede estilar entre 100, 200 o 300 euros.

- **Motos embaladas en cajas**: Estas llegan normalmente por contenedores marítimos. De esta manera se optimiza el espacio. Esto es un pallet con una caja de cartón. Requiere del proceso de embalaje y montaje finalmente por el concesionario.

El hecho de estar dentro de una caja hace que el producto esté bien protegido.

Otra ventaja es que normalmente las hacen para que sean remontables, esto es poder poner una moto encima de otra y así optimizar espacios.

El lado negativo de este modelo es el impacto ambiental, en algunas ciudades ya no se me permite entregar embalajes en cartón, madera, etc.

De esta maneja se exige previo a la entrega, retirar todo el embalaje en cartón o lo que sea.

• Gestión de los procesos

El operador logístico debe pasar a gestionar el doble de volumen del que gestiona habitualmente.

En este sentido tiene que tener gran flexibilidad para adaptar la red a esos volúmenes.

Esto puede darse por ejemplo cuando se organiza algún evento importante, como la entrega de un gran premio; la venta de las motos sube considerablemente.

Así se generan picos estacionales que requieren disponer de una gran flexibilidad por parte del operador logístico. Este tema se relaciona al e-commerce, cuando hay grandes campañas de navidad, Black Friday, etc.

Todo este tipo de gestiones implican que un operador logístico debe ser capaz de doblar o triplicar su capacidad.

•Tecnología + Información

- **Trazabilidad**: En cuanto al nivel de sistemas, el proceso de trazabilidad requiere un seguimiento de unos procesos muy precisos, ya que para cada ruptura debe de haber un escaneo del código de barras.

Saber donde se encuentra la moto, es una exigencia del mercado.

La innovación de la tecnología juega un papel fundamental.

- **Track & Trace**: Gracias a la evolución de la tecnología, Europa tiene una red de cobertura bastante amplia.

Debido al lanzamiento el 3g y el 4g se está produciendo un problema de datos, y por ello la trazabilidad se está llevando a cabo a través de terminales de radio frecuencia.

Gracias a la evolución en la tecnología, anteriormente toda la trazabilidad se llevaba solamente en el almacén, y en cambio ahora es un proceso que abarca toda la cadena logística; y por otro lado cada vez se tiene más información respecto del producto.

•Desembalaje y Reciclado del material

• Montaje de componentes accesorios

• Preparación de motocicletas

• Campañas de marketing

Dentro de la logística de la moto, también es muy importante el back office para brindar información al cliente; ya que a la hora de tercerizar lo que en realidad busca el cliente es información.

Por ejemplo, una particularidad de la moto es que la entrega del vehículo lleva un proceso de calidad de control muy específico. Hay que controlar que determinados puntos de la moto no hayan sido dañados.

Este es un proceso que se debe integrar y se debe tener toda la documentación disponible para entrega, para la gestión de litigios, seguros, etc.

Servicios en la moto usada

•Distribución

Aquí trabaja tanto el operador logístico, como la agencia local de transporte, porque la mayor parte de este mercado se mueve a través de la web.

La diferencia entre el operador logístico y la agencia local de transporte es que el operador logístico tiene una presencia nacional, es decir que es capaz de ofrecer una cobertura nacional para poder realizar una transacción.

Además, el operador logístico tiene una diferenciación por marca y calidad; tiene el soporte de la red de distribución que le garantiza un servicio (plazos de entrega), y por otro lado el operador logístico tiene por lo general una presencia más fuerte en la web que cualquier otra gerencia local de transporte.

Queda claro que aquí la transacción es entre particulares, y es por esto que dentro de este mercado surgen distintas dificultades.

En el caso de la entrega de la moto surgen dos opciones posibles, ya que la entrega no puede hacerse al domicilio del particular:

La primera opción es que el particular vaya a la concesionaria a buscar la moto.

La segunda opción es la realización de acuerdos de puntos de entrega, por ejemplo con estaciones de servicio.

Por otro lado, las agencias locales de transporte siguen trabajando en un mercado de nicho, están más familiarizadas con las redes sociales y disponen de personal y herramientas para hacer entregas a domicilio; aunque a veces pueda tener problemas de capacidad.

En general siempre trabajan con "moto desnuda", que es la moto que va montada en una pequeña camioneta y así trasladad; y suelen ser muy locales.

•Aproximación al cliente

Por medio de un portal, que puede ser Google, o las redes sociales.

Sirve para posicionar el servicio logístico que es, por un lado facilitar la transacción comercial y por otro lado garantizar la entrega al cliente.

Es muy importante la necesidad de tener configuradores online de la oferta.

También es muy importante la emisión de la factura por parte del operador logístico y el cobro de la misma.

En este sentido es fundamental la innovación tecnológica para poder acceder a este mercado a través de la web.

•Procesos e integración dentro de los sistemas de transporte

Las órdenes están integradas mediante interfaces y todos los procesos operativos al final se rigen por un sistema que permiten gestionar el back office, esto es principalmente toda la información necesaria para el cliente.

Al cliente se le da acceso a la web para poder realizar todas las consultas que tenga y para que pueda acceder a toda la información que necesita.

CONTENEDORES Y LOGÍSTICA



El cambio del transporte de carga general al contenedor con su incidencia en las condiciones de trabajo, es comparable con el cambio histórico entre los métodos de producción artesanal y la producción industrial. El uso de contenedores ISO estándar para el transporte de la heterogénea carga general se ha generalizado. Bajo la contenerización, el transporte de carga general alcanza unos atributos comparables con el del transporte de graneles.

El contenedor aparece en el mercado del transporte en los años 60 del siglo XX, en el transporte marítimo en USA. Su uso se extiende progresivamente y los modelos de contenedor se normalizan según los estándares de la **ISO** (International Organization for Standardization), en concreto, **ISO-668** por ese motivo, también se conocen con el nombre de contenedores ISO, convirtiendo su uso en universal.

Los contenedores pueden utilizarse para transportar objetos voluminosos o pesados: motores, maquinaria, pequeños vehículos, etc. o mercancía paletizada. Menos frecuentes son los que transportan carga a granel.

Las dimensiones del contenedor se encuentran normalizadas para facilitar su manipulación.

Los contenedores son fabricados principalmente de acero corten, pero también los hay de aluminio y algunos otros de madera contrachapada reforzados con fibra de vidrio. En la mayor parte de los casos, el suelo es de madera, aunque ya hay algunos de bambú. Interiormente llevan un recubrimiento especial anti-humedad, para evitar las hu-

medades durante el viaje. Otra característica definitoria de los contenedores es la presencia, en cada una de sus esquinas, de alojamientos para los *twistlocks*, que les permiten ser enganchados por grúas especiales, así como su trincaje tanto en buques como en camiones.

Los modelos más importante son los básicos, llamados de 20' (veinte pies), y de 40' de longitud, ambas medidas externas. Un contenedor de 20' se conoce con el nombre de "**TEU**" (Twenty Feet Equivalent Unit) y uno de 40' se le conoce como FEU (Forty Feet Equivalent Unit); si bien se ha extendido universalmente la voz de **TEU**, para definir los contenedores, entendiéndose que un 40' son 2 **TEU**. La más utilizada sigue siendo **TEU**, el **FEU**, pese a ser utilizado en ámbitos comerciales, es menos utilizado a rasgos generales.

A la hora de medir la capacidad de contenedores de un buque se calcula el número de **TEU**, por ejemplo, considerándose el 40' como 2 **TEU**.

Los contenedores pueden ser cerrados, o abiertos. El más usado en el mercado, es el contenedor de 20' o de 40' cerrados, y se les conoce con el nombre de **DRY** por transportar inicialmente carga "seca" .

Existen diferentes medidas para contenedores variando en largo y alto:

- El ancho se fija en 8 pies (2,44 metros).
- El alto varía entre 8 pies y 6 pulgadas (2,59 m) o 9 pies y 6 pulgadas (2,90 m); a los primeros se les conoce como "*Low Cube*", aunque se ha extendido más el término "*Dry*", y a los segundos, se les conoce como "*High Cube*".
- El largo varía entre 20 pies (6,10 m); 40 pies (12,19 m); 45 pies (13,72 m).

Los más extendidos a nivel mundial y también en Europa, son los equipos de 20 y 40 pies, con un volumen interno aproximado de 32,6 m3 y 66,7 m3 respectivamente. Las dimensiones de los contenedores están reguladas por la norma ISO 6346.

Contenedor de 20' dry van



Contenedor de 40' High Cube



En Estados Unidos es más común la utilización de los de 45', que por cierto todos son *High Cube*.

DESCRIPCIÓN DE LOS DIFERENTES TIPOS DE CONTENEDORES.

- **DRY VAN** (O cerrados-también conocidos como "Box"): son los contenedores estándar. Cerrados herméticamente y sin refrigeración o ventilación.

- **HIGH CUBE:** contenedores estándar mayoritariamente de 40 pies; su característica principal es su sobre altura (9,6 pies).

- **REEFER** (Frigorífico): Contenedo-

Contenedor frigorífico



Contenedor Open Top



res refrigerados, ya sea de 40 o 20 pies, que cuentan con un sistema de conservación de frío o calor y termostato.
Deben ir conectados en el buque y en la terminal, incluso en el camión si fuese posible o en un generador externo, funcionan bajo corriente trifásica. Algunas de las marcas que se dedican a fabricarlos: **Carrier**, **Mitsubishi**, **Thermo King**, **Daikin**.
Son utilizados para cargas con humedad y temperatura controlada, como productos alimenticios congelados o refrigerados, motocicletas, cuya humedad debe ser controlada para evitar la oxidación, medicamentos etc. El rango de temperaturas va de +30ºC a -30ºC. Actualmente hay un modelo que transporta productos Ultra-congelados que llega a -60ºC.

- **OPEN TOP** (Techo abierto): de las mismas medidas que los anteriores, pero abiertos por el techo. Puede sobresalir la mercancía pero, en ese caso, se pagan suplementos en función de cuánta carga haya dejado de cargarse por este exceso (pago de *slots* o espacio del buque). Los hay de 20' y de 40'. Normalmente el toldo se fijaba al contenedor a través de anillas y un cable de acero, sin embargo, ya hay nuevos modelos, llamados *Sliding Open Top*, en los que el toldo se desliza por un riel, y no hay que desmontarlo para meter la carga en el contenedor como el caso de los antiguos. En los casos en los que se necesite cargar por altura, es decir que la carga no cabe por puerta, el *Open Top* es una de las mejores opciones, para casos de carga extra-grande se puede construir un toldo suplementario a medida, ya que este contenedor siempre debe viajar hermético.

- **FLAT RACK** (Plataforma): Carecen también de paredes laterales e incluso, según casos, de paredes delanteras y posteriores. Se emplean para cargas atípicas y pagan suplementos de la misma manera que los *open top*. Suelen llevar maquinarias, y grandes piezas, y tienen la facilidad que pueden cargar en "*Break Bulk*" que consiste en la colocación de varias plataformas unidas lateralmente para cargas de muy grandes volúmenes, como purificadoras, vagones de tren, etc.

- **OPEN SIDE** (Costado abierto): su mayor característica es que es abierto en uno de sus lados, sus medidas son de 20 o 40 pies. Se utiliza para cargas de mayores dimensiones en longitud que no se pueden cargar por la puerta del contenedor.

- **ISO TANK** o Contenedor cisterna: para transportes de líquidos a granel. Se trata de una cisterna contenida

dentro de una serie de vigas de acero que delimitan un paralelepípedo cuyas dimensiones son equivalentes a las de un *"dry van"*. De esta forma, la cisterna disfruta de las ventajas inherentes a un contenedor: pueden apilarse y viajar en cualquiera de los medios de transporte típicos del transporte intermodal. En algunas fotos de este artículo pueden distinguirse contenedores cisterna.

Dada su habilidad de manejar en forma segura una gran variedad de productos, desde líquidos extremadamente peligrosos hasta gases comprimidos, el "isotanque" de 20' es el líder indiscutible en la industria de tanques intermodales.

Existen diferentes tipos de isotanques:

- IMO 1: Para productos peligrosos
- IMO 2: Para productos no peligrosos
- IMO 5: Para gases comprimidos.

Los tanques tipo IMO 1 y IMO 2 son estrictamente utilizados para productos edible-compatibles y tanques de grado de alimentos. En adición, existen en la industria, isotanques para servicios específicos, como gasolina de aviones y cianuro. Además la mayoría de los tanques cuentan con capacidad de calentamiento.

Los isotanques están construidos de metal cromado, excepto los tanques tipo IMO 5 el cual es de metal completo. En el caso de las navieras, al no tener este tipo de contenedores dentro de su flota, estos tanques siempre son tratados como "*Shipper Own Container*" (SOC) es decir, propiedad del cliente, la naviera solo cede el "espacio" para la carga, una vez el contenedor llega al puerto de destino, la naviera se desentiende y el cliente asume toda la operativa de esa unidad.

Contenedor Flat Rack



Contenedor Open Side



- **FLEXI-TANK**: Hay que aclarar que esto no es un tipo de contenedor. Los ***Flexitanks*** son bolsas flexibles de PVC o Polietileno que se instalan dentro de un contenedor de 20 pies convirtiendo el mismo para el transporte de líquidos a granel con una capacidad para almacenar hasta 24.000 litros de producto.

El equipo consiste en un tanque tipo almohada metido dentro de un contenedor seco de 20', por lo general dentro de los límites de 21,000/25,000 litros, que podría estar construido de un material compuesto de nylon / poliuretano (termoplástico) o de goma (elastómero). Hay versiones desechables del tanque termoplástico, pero en general son ampliamente reutilizables. Si bien se pueden lavar, se recomienda altamente su dedicación exclusiva a un solo servicio. Los tamaños estándar tienen una capacidad de 16.000 a 24.000 litros.

Se hacen también tamaños especiales de acuerdo a la exigencia específica del producto a transportar y

Contenedor ISO-Tank



Flexi-Tank



de la necesidad de los clientes. Se fabrican tanques de almacenaje de hasta 200.000 litros de capacidad, para uso agrícola o industrial, para el almacenamiento de agua, fertilizantes líquidos, combustibles y todos aquellos líquidos que no produzcan ataque químico al PVC.

Los tanques flexibles no pueden usarse para transportar materiales clasificados como peligrosos (IMDG).

Los embarcadores suelen mostrarse escépticos ante el uso de tanques flexibles para productos permisibles, especialmente si son potencialmente nocivos para el medio ambiente, sin embargo, las ventajas que posee, y que describiremos a continuación, lo hacen ser muy competitivo en el mercado actual:

- No necesita almacenaje intermedio a granel.
- Disponible en todo el país.
- Puede ser posicionado rápidamente por carga aérea.
- El material se mantiene limpio en los depósitos.
- Producto sin riesgo de contaminación.
- Sellado a vacío, no hay oxidación.
- Bajo peso, permite mayor carga útil.
- Carga útil del contenedor de 20 pies, 44% mayor que los tambores.
- Doblado ocupa solo el 2% del tamaño de la carga.
- Bajo costo.
- No necesita retornos de cargas.
- Mayor rapidez de carga y descarga en relación con los barriles.
- Menos mano de obra en la manipulación y carga y descarga.
- Fácil de consolidar.

SELECCIÓN DE CONTENEDORES SEGÚN EL TIPO DE CARGA A TRANSPORTAR.

El cliente decidirá el tipo de contenedor a utilizar basándose en la naturaleza de la mercancía a transportar:

• Para cargas secas, se suelen utilizar contenedores *Dry* (o secos) los cuales suelen ser de 20’ o de 40’.

• Si la carga es extra-pesada, esto es entre 22 y 30 toneladas, se debe cargar en un contenedor reforzado, los hay de todos los tamaños.

• Para cargas secas más altas, se deben utilizar contenedores de 40’ o 45’ *High Cube*.

• Para cargas que no necesiten de contenedores estancos, y la altura es mayor a las de un contenedor *dry*, en la mayoría de casos, cargas como maquinarias y equipos industriales, se puede cargar en equipo *Open Top*. En caso de que la carga tenga extra medidas tanto vertical como horizontalmente, se puede cargar sobre contenedores *flat racks* o plataforma.

En el caso de mercancías que necesiten temperatura o humedad controlada, se debe cargar en contenedores frigoríficos o refrigerados (mejor conocidos como *reefers*); esto no es solo para productos alimenticios, sino farmacéuticos e industriales, pieles, motocicletas, etc.
Para el caso de los contenedores que cargan *flexitanks*, los contenedores deben reunir las siguientes condiciones:
•Debe ser un contenedor de 20' pies Standard DRY.
•De más de 6 meses y menos de 5 años de edad.
•De al menos 30 toneladas a evaluar.
•Con las 8 esquinas intactas y sin daños.
•Con 4 barras de cierre en perfecto estado y que funcionen.
•Con 2 huecos verticales correctos.
•Libre de daños y reparaciones.
•Limpio, Seco y Sin Olores.
•Totalmente Coarrugado.
Con todas estas características, el cliente acude a la transitaria y ésta a la consignataria, donde se procede a hacer la reserva del espacio en el buque (*Booking*) y el correspondiente contenedor donde se cargará la mercancía.

INCONVENIENTES Y DIFICULTADES IDENTIFICADAS.

Todo lo anteriormente explicado, nos muestra el gran costo económico que representan los contenedores marítimos para su mantenimiento, su puesta en condiciones para cargar, su acondicionamiento para requerimientos específicos por parte de los clientes, así como la importancia de los mismos para poder transportar las mercancías. A lo largo del tiempo, las empresas navieras han venido dando cada vez más importancia a temas que inicialmente no parecían tan importantes. Los costos que representa la logística del contenedor, sin dudas fueron un problema añadido que tuvieron que asumir los navieros en la medida en que los requerimientos de los clientes aumentaban sus exigencias. La especialización e incluso podríamos denominar profesionalización de los actores relacionados con el mantenimiento de los contenedores, así como la mayor exigencia de calidad en los trabajos para tal fin, supusieron un aumento de los precios que se pagaban originalmente, llevando a los armadores a replantearse su filosofía económica de cara al ciclo del contenedor.
Los depósitos de contenedores proliferaron en su oferta de servicios, y los altos costes de sus maquinarias, del suelo portuario y de la mano de obra cualificada, hicieron que se establecieran tarifas bastante estandarizadas en la prestación de los servicios de depósito, todo esto beneficiaba por un lado al negocio, pero por otra parte, en la medida en la que el volumen del negocio aumentaba, el creciente número de contenedores que entraban a depósito, comenzó a colapsar operativamente a los depósitos.
Entre las tarifas que se cobran en los depósitos se encuentran:
•Entrada.
•Manipulaciones internas (posicionados solicitados).
•Reparación y acondicionamiento.
•Estancia en depósito(cada día se paga-y a partir de un día determinado, se aumenta la tarifa por estancia).
•Salida.
Mientras los depósitos se seguían colapsando, comienza a extenderse entre los armadores, el conocido concepto de la logística denominado Política F.I,F.O, que significa *"First In-First Out"*(el primer contenedor que entró, debe ser el primer contenedor en salir); esto precisamente para evitar los elevados costos de estancias que los depósitos estaban cobrando a los armadores, sin embargo, la política seguida parecía ser exactamente lo contrario, casi siempre, el último contenedor en entrar era el primero en salir (L.I.F.O – *"Last In First Out"*) con lo cual, la pérdida económica estaba garantizada.
Como es conocido, antes de retirar el contenedor del depósito, y proceder al llenado, hay que efectuar una profunda revisión del mismo, con el fin de asegurar su idoneidad, esto genera que el paso del contenedor por el depósito, sea más prolongado.

VENTAJAS DE LA UTILIZACIÓN DEL CONTENEDOR.

Las ventajas de la utilización del contenedor, han hecho que sea el medio más idóneo para acondicionar las mercaderías en su transporte:
• Disminución del riesgo de robo: Ahorro de seguros.
• Mayor homogeneización en el transporte.
• Menor costo del embalaje a usar.
• Rapidez en su manejo en los puertos: menos estancia de los buques en puerto.
• Su uso genérico extendido por todo el mundo.
Los contenedores para el transporte de líquidos y graneles han restado tonelaje al transporte convencional a granel; pero todavía hoy no resulta económico el mover estos productos en grandes embarques de contenedores.
El tráfico en contenedores sí que permite a los transportistas marítimos el ajustar más sus viajes, planificando tiempos, itinerarios óptimos, utilizar plataformas de distribución en puertos estratégicos por su posición geográfica (HUBS), donde los grandes portacontenedores, que desde/para estos "*HUBS*", han transportado o transportarán, buques menores (Feeders) a sus destinos definitivos.
Todo ello, a salvo de los elementos, permite a transportistas y usuarios planificar las estrategias de productos de una manera más efectiva con el consiguiente ahorro en costos de almacenamiento / financiación.
La contenerización ha sido uno de los factores de más importancia que han favorecido el comercio internacional y la globalización.

Renovación del Parque Móvil

GEFCO ARGENTINA RENUEVA SU FLOTA DE CAMIONES



Con el objetivo de continuar garantizando la calidad y la efectividad de su servicio, GEFCO Argentina compró 7 camiones SCANIA 360 - 0KM que renuevan su flota de 32 tractores para el transporte de larga distancia internacional.

Los nuevos camiones que adquirió **GEFCO Argentina**, cuentan con una cabina de última generación diseñada para brindar máxima seguridad, visibilidad y confort para el chofer. Una de las funciones y tecnologías incorporadas es el **Scania Driver Support**, un sistema de asistencia en tiempo real para el conductor, que gracias a una serie de sensores instalados en la cabina es capaz de evaluar las condiciones de manejo con el fin de garantizar la seguridad en viaje y optimizar los recursos.

Esta renovación forma parte de un trabajo de actualización y homogeneización de flota que se inició en 2013, con la compra de 10 camiones **SCANIA 360 - 0KM**. Hoy más del 50% de la flota de camiones de **GEFCO Argentina** cuenta con la última tecnología, disminuyendo el consumo de combustible, con un mínimo de emisiones, lo que reduce el impacto medioambiental.

En una entrevista con **Cuestión Logística**, **Pablo González,** Responsable de Base Transporte Malvinas Argentinas de **GEFCO Argentin**a, nos explica algunas de las características de la flota de **Gefco Argentina**:

Cuestión Logística: *¿Cuáles son las expectativas de GEFCO con esta nueva renovación de flota?*

Pablo González: Esta renovación forma parte de un trabajo de actualización y homogeneización de flota para brindar mayor eficiencia y calidad en los servicios a nuestros clientes y mejorar las condiciones de seguridad y confort de nuestros conductores, adicionalmente las nuevas tecnologías permiten hacer un uso más racional de nuestros recursos naturales y proteger el medio ambiente.

C.L.: *¿Esta adquisición es parte de exigencias de alguna operación o*



Pablo González, Responsable de Base Transporte Malvinas Argentinas de GEFCO Argentina

apuntan a conseguir nuevos clientes con esta línea?

P.G.: Es parte de un plan de estratégico, para incrementar los actuales niveles de competitividad en el Mercosur, corredor donde operamos desde hace muchos años con una marcada presencia.

C.L.: *¿Por qué eligieron esta línea de tractores?*

P.G.: Se opto por esta línea luego de realizar varios estudios, potencia del motor y tecnología, costos de adquisición y costo operativo; y las exigencias que nos requieren nuestras cargas y clientes.

C.L.: *¿Cuál es la situación actual del parque móvil que posee GEFCO en nuestro país?*

P.G.: En términos de tecnología, más del 50% de nuestra flota cuenta con lo último disponible en el mercado, disminuyendo el consumo de combustible, con un mínimo de emisiones, lo que reduce el impacto medioambiental. En términos de mantenimiento y equipamiento adicional también llevamos adelante un minucioso control de los recursos siempre persiguiendo la seguridad y la eficiencia.

C.L.: *¿Qué medidas están tomando desde la compañía respecto a políticas medioambientales?*

P.G.: En diciembre del 2014 renovamos nuestra certificación en el Programa de Cuidado Responsable del Medio Ambiente de la Cámara de Industrias Químicas y Petroquímicas, obteniendo una calificación de 9,8 puntos en una escala de cero a diez.

Adicionalmente dentro de nuestra estrategia de desarrollo hemos colocado el desarrollo sostenible como objetivo a nivel mundial, manteniendo una huella ecológica estable, comprometidos con el respeto a las personas y el medio ambiente. Estamos certificados bajo la norma IS0 14001

C.L.: *¿Qué elementos y características se han ido incorporando a la flota en cuestiones de comodidad y seguridad?*

P.G.: Los nuevos camiones cuentan con una cabina de última generación diseñada para brindar máxima seguridad, visibilidad y confort, también cuenta con un sistema de asistencia en tiempo real para el conductor, gracias a una serie de sensores esta tecnología es capaz de evaluar por ejemplo si en circulación por una pendiente, se está utilizando el cambio correcto, el pedal del acelerador y el impulso del vehículo en una topografía variada, con respecto al uso de los frenos: si se usa eficientemente el sistema de frenos estándar y auxiliar, entre otras opciones.

Además, todas las unidades de **GEFCO** cuentan con un sistema de seguimiento satelital que es controlado desde una central de monitoreo, con el objetivo de controlar la seguridad de la unidad y de los choferes.

C.L.: *¿Cuál es la vida útil de las unidades y cuáles son los criterios para su renovación?*

P.G.: La vida útil de nuestras unidades es menor a 10 años, actualmente estamos renovando unidades 2007 con 750.000 kms cada una. Para mantener el nivel de servicio que brindamos debemos mantener un plan de renovación constante.

C.L.: *¿Un parque de vehículos como el que posee GEFCO debe requerir de una importante gestión de mantenimiento, talleres, atención en ruta, etc.. ¿Cómo opera la compañía en este sentido?*

P.G.: Tenemos un Plan de Mantenimiento para nuestras unidades que consiste de 4 programas que se ejecutan escalonadamente según los kilómetros recorridos. Esto nos ayuda a disminuir los tiempos de indisponibilidad, ganando mayor productividad.

C.L.: *¿Cuántos trabajadores posee la empresa actualmente entre choferes y personal de mantenimiento del área transporte, y que nivel de capacitación requieren ?*

P.G.: Tenemos un equipo de 34 conductores y 2 colaboradores de mantenimiento.

Los conductores designados para las nuevas unidades realizaron un curso de capacitación donde fueron instruidos de las nuevas tecnologías que poseen las unidades con el objetivo de potenciar la prestación de los mismos.

Adicionalmente programamos diversos cursos de capacitación sobre seguridad vial, conducción preventiva, normas de transito, conducción en condiciones adversas, entre otros.

Para concluir, **Pablo González** añadió: *"Estamos muy orgullosos de anunciar la renovación de la flota de camiones GEFCO porque para nosotros esto significa más eficiencia y calidad para nuestros clientes y, sobre todo, mayor seguridad y comodidad para nuestros conductores, con un uso racional de nuestros recursos naturales".*

Picking de Noticias

La piratería del asfalto en el debate

Empresarios del autotransporte de cargas, miembros de las fuerzas de seguridad, directivos de empresas de monitoreo y funcionarios de la justicia, participaron del Seminario "Análisis Profesional del Robo Automotor y Piratería del Asfalto", que se realizó el pasado jueves 23 de abril, en el auditorio de FADEEAC.
El encuentro fue el tercero de los organizados por el Departamento Sefilo de FADEEAC junto con la IAATI (Asociación de Investigadores Internacionales del Robo Automotor), con el objetivo de realizar un profundo análisis sobre la situación actual de la piratería del asfalto; los resultados alcanzados con la tarea preventiva e investigativa desarrollada, y los proyectos de trabajo y neutralización de nuevas modalidades.
La jornada fue inaugurada por el presidente de la Federación, Daniel Indart, el titular de Iaati, Daniel Beck, y el encargado del Departamento Sefilo, Oscar Farinelli; mientras que Juan José Mininni, del Departamento de Relaciones Internacionales de FADEEAC, fue el moderador del seminario.
Farinelli aseguró: "Estamos muy satisfechos con la tarea que se ha realizado contra la piratería; estamos en un nivel aceptable, pero queremos ir por más"; y, tras destacar la importancia de la tarea de las fiscalías especiales en ese sentido, reclamó una solución a los problemas generados por la interjurisdiccionalidad.
Posteriormente, expusieron Jorge Vidal de la empresa Security & Risk y el ex policía e experto colombiano Didier Fabian Urquijo Sandoval, quien se refirió a la modalidad de piratería del asfalto en Colombia, e instó a "la corresponsabilidad entre el sector público y el privado", para combatir este delito.
En el panel policial, el comisario inspector de la bonaerense Héctor Ribau alertó sobre la necesidad de establecer un mayor control sobre los puntos de venta y consideró que la mayoría de los hechos delictivos se darán sobre mercaderías de bajo valor, deficiente trazabilidad y combustibles.
Por su parte, el comisionado Daniel Galdame y el oficial mayor Jorge Comes, de la Policía Metropolitana, se refirieron a los delitos con base informática. En el turno de la Policía Federal, se alertó sobre una nueva modalidad de ilícitos contra el transporte, consistente en el corte de las cajas de seguridad sobre los chasis de los camiones.
El panel judicial estuvo integrado por Fabián Cardoso, del Departamento Judicial de Morón, y los fiscales especializados Diego Benedetto de Lomas de Zamora; Juan Bidone de Mercedes, y Facundo Flores, de Zárate Campana.
El cierre de la jornada, tal como la apertura, estuvo a cargo de Indart, Beck y Farinelli.



Se acabaron las vacas gordas de los últimos 7 años para América Latina

Coface, el grupo francés líder mundial en seguro de crédito, realizó su tradicional Conferencia de Riesgo País Mundial en Argentina. Germán Fliess, Gerente General de Coface Argentina, resaltó en su apertura que el objetivo final del evento es poder brindar información que resulte útil para la toma de decisiones.
En el comienzo del primer panel de la mañana Enrique Mantilla, Presidente de la Cámara de Exportadores de la República Argentina comentó que no se esperan cambios sustantivos en el sector exportador de acá a fin de año. Resaltó que las proyecciones de crecimiento del FMI para Latinoamérica son de un 0,9 para este año y de 2 para el 2016. "Seguramente van a mejorar las cosas para 2016 pero va a ser un año de transición", finalizó.
En el mismo panel, Diego Pérez Santisteban, Presidente de la Cámara de Importadores de la República Argentina, expresó que "es muy difícil esperar cambios positivos para este año pero que para el próximo los cambios son inevitables". Asimismo agregó que la caída de las importaciones y exportaciones en marzo de este año fue la peor desde el año 2010 y que la inversión baja y las reservas cayeron 25 mil millones de dólares. En relación a las políticas establecidas por el gobierno actual comentó que la desnaturalización de un rol en una actividad afecta a la economía en general.
En su exposición Bart A. Pattyn, Presidente y CEO de Coface Holding América Latina, habló acerca del panorama de riesgo de países avanzados y emergentes. En cuanto al crecimiento mundial comentó que hoy está dado por Estados Unidos y que las vacas gordas de los últimos 7 años se acabaron para América Latina. Destacó que hay un pequeño crecimiento a nivel mundial pero varios riesgos deben mantenerse monitoreados, y que en las economías avanzadas hay buenas noticias. De todas formas remarcó que durante 18 meses se estará en una situación de turbulencia y que el lugar de los commodities en la región pierde vigencia.
Por su parte, Patricia Krause, Economista de Coface para América Latina, realizó un desglose sobre los riesgos y las inversiones en los países latinoamericanos y resaltó que la región atraviesa una baja de flujo de capitales y una reducción del PBI. Los sectores de la región que más riesgos presentan son el agrícola, textil, construcción y automotor. Entre los países que muestran mejor clima de negocios se encuentra primero Chile, seguido de Colombia, México y Uruguay; en cambio Ecuador, Argentina, Bolivia, Paraguay y Venezuela se encuentran más complicados en este tema.
En el segundo panel presentado en la conferencia el economista Enrique Szewach comentó que el modelo que hoy se está implementando en Argentina está agotado, como lo prueban Venezuela y Brasil. El peso argentino vale un 33% de lo que valía hace 4 años por lo que la devaluación ya está hecha, sólo habría que admitirla. En cuanto a la política fiscal Szewach recalcó que el gasto público es incompatible con mejoras en la productividad y que hace 2 años que el sector privado casi no genera empleos. Y finalizó "en relación al cambio en la política de divisas la idea es que los argentinos puedan incorporar ahorros al sistema productivo. La continuidad económica en Argentina no está disponible".
Rosendo Fraga por su parte habló sobre los posibles escenarios electorales para este 2015 y resaltó que el gran tema del gobierno que viene es la gobernabilidad y que comienza a vivirse un escenario con un poder más limitado. El analista político enfatizó que "los próximos 36 días van a ser decisivos para el próximo 25 de octubre".

Picking de Noticias

Tasa Logística afianza su crecimiento

TASA LOGÍSTICA, empresa argentina líder en diseño, implementación y operación de soluciones logísticas, concluyó el año 2014 con excelentes resultados en materia de facturación e inversiones, habiendo sumado nuevos clientes y creado nuevos puestos de trabajo. Estos factores afianzan las expectativas de seguir creciendo durante el 2015.
"La empresa cerró 2014 con un crecimiento en su facturación de un 20% en moneda constante, lo que refleja un año de trabajo y crecimiento sostenido", comentó Marcelo Lancelotti, Gerente General de TASA Logística. "Hemos logrado afianzar la relación con nuestros clientes y hemos incorporado nuevos a nuestra cartilla, quienes nos confían el manejo de sus diferentes operaciones logísticas".

Desafíos 2015
Con una inversión total de $ 45 millones de pesos, los desafíos principales para este 2015 serán la inauguración de un nuevo Centro de Distribución de 6500 m2 en la zona de Fátima, Pilar; y la renovación de su flota propia de camiones, manteniendo como objetivo una antigüedad promedio menor a 5 años.
"La estrategia para este nuevo ejercicio será la de continuar afianzando nuestro crecimiento en el país mediante la mejora continua de nuestras operaciones logísticas, en el camino de profesionalización que la compañía viene transitando en los últimos años", concluyó Lancelotti.
La compañía ha invertido en los últimos 2 años más de U$S 25 millones en el país. Este monto tuvo como objetivo el desarrollo logístico de la Argentina, basado en las mejoras de infraestructura, ampliación de la flota de camiones e incorporación de tecnología en sistemas de gestión de depósito y transporte.
A su vez, tuvo un crecimiento importante en materia de recursos humanos, incorporando alrededor de 450 nuevos empleados directos en los últimos 2 años.
Dicho crecimiento fue en función de la incorporación de importantes nuevos clientes a su cartera y la renovación de acuerdos estratégicos con clientes, apostando a relaciones de largo plazo, en algunos casos con alianzas desde hace más de 20 años.

Brink's Arg.: Nuevo Director de Negocios

En este rol, el ejecutivo reportará a Claudio Valencia, Gerente General, y será responsable tanto de las operaciones a nivel nacional así como de la estrategia comercial de productos tradicionales, teniendo a su cargo la Gerencia Nacional de Ventas, la Gerencia de Servicio de Atención al Cliente, las Gerencias de Operaciones de Buenos Aires e Interior y la Gerencia de Calidad y Mejora de Procesos. Sosa es además Miembro del Comité Ejecutivo de la Compañía.
Ezequiel ingresó a Brink's en 2011 como Director de Operaciones. Anteriormente, se desarrolló profesionalmente en compañías de primera línea tales como LAN Airlines Chile y Argentina y Papelera del Plata, y se especializó en General Management y Operaciones, Supply Chain y Logística.
Sosa es Licenciado en Economía por la Universidad de Buenos Aires y tiene un Máster en Administración de Empresas de la Universidad del CEMA. Además, realizó el Programa de Alta Dirección de la IAE Business School.

Natura Cosméticos llega a Plaza Logística Tortugas

Plaza Logística, empresa dedicada al desarrollo y administración de parques logísticos en Argentina, anunció la llegada de Natura Cosméticos al parque logístico en Tortugas.
El contrato es por cinco años y contempla el desarrollo de un espacio de 25.000 m2, incluyendo áreas de depósito y oficinas.
El nuevo centro permitirá la optimización de la operación logística de Natura Cosméticos, gracias a la incorporación de tecnología de última generación y los máximos estándares internacionales de mitigación de impacto medioambiental. En tal sentido, Plaza Logística apunta a obtener próximamente la certificación LEED Gold para el predio de Tortugas.
El parque Plaza logística Tortugas fue diseñado especialmente para alojar operaciones logísticas modernas como la de Natura. Se encuentra ubicado en Garín, provincia de Buenos Aires (km 34 de Panamericana) en la zona conocida como "el triángulo", por su acceso a los dos ramales de la autopista; cubre una superficie total de 155.000 m2, con un potencial constructivo de 96.000 m2 cubiertos por naves logísticas e industriales.
"Estamos positivamente impactados con la calidad del management y los valores de Natura Cosméticos. Compartimos su filosofía y nos sentimos orgullosos de que hayan decidido formar parte de la comunidad de Plaza Logística Tortugas" señaló Eduardo Bastitta, CEO de Plaza Logística.

"Este centro nos va a permitir acompañar el crecimiento de Natura en Argentina y lograr operar la línea más grande y moderna que tiene Natura fuera de Brasil", agregó Maximiliano Canessa, Gerente de Operaciones y Logística de Natura. "Para nosotros es muy importante contar con un centro LEED Gold, una certificación que está alineada con el compromiso de sustentabilidad por el que Natura es reconocida globalmente", cerró.

Ricardo Cruz: Reconocido por IRU

El Grupo Logístico Andreani, líder en el desarrollo de servicios logísticos integrales en Argentina, felicita a Ricardo Cruz su Director de Unidades de Negocio, por el reconocimiento obtenido por IRU (International Road transportation Union) como uno de los principales Directores de Transportes a nivel mundial.
La IRU busca reconocer con este galardón a quienes en su práctica diaria aplican un conjunto de valores fundamentales en términos de cualidades morales y normas laborales, así como soluciones innovadoras para mejorar la protección del medio ambiente, la seguridad vial y la productividad. Asimismo, los premiados deben mostrar lealtad hacia sus colegas y a la Cámara a la que están asociados y poseer un alto nivel de conocimiento profesional.
"Considero esta premiación no solo un auténtico orgullo personal sino también un importante logro de todo el grupo de trabajo y un valioso reconocimiento a toda la compañía" afirmó Cruz.

Picking de Noticias

"Competitividad desde el desarrollo de clústeres logísticos" en el ITBA

El ITBA recibió la visita del experto internacional en logística, Yossi Sheffi, quien presentó su libro "Clústeres logísticos", que tiene como objetivo explicar y dar respuesta a por qué ubicaciones como Memphis, Singapur, Chicago, Róterdam, Los Ángeles, y decenas de otras han tenido éxito en el desarrollo de estos clústeres y otras no.

En su obra, analiza desafíos y oportunidades de estos clústeres, describe los imperativos económicos y empresarios que motivan su agrupación, los elementos que contribuyeron a algunos de los casos más exitosos y el desafío que implica su desarrollo. El profesor Sheffi sostiene que "los clústeres logísticos llevan no sólo a una gestión eficaz de la cadena de provisión, sino también a empleos y crecimiento económico. También es una guía para las empresas acerca de dónde ubicar las instalaciones para lograr operaciones de gestión de cadena de provisión efectivas".

La apertura del evento estuvo a cargo del Rector, Ing. José Luis Roces. A continuación, el Director del Centro de Logística y Organización (CLIO) y la Especialización en Gestión de Logística Integrada del ITBA, Jorge Tesler, expuso sobre los Desafíos Logísticos en la Argentina. Por otro lado, José Sladkay de la empresa Plaza Logística y Hernán Sánchez, de la empresa Celsur, presentaron casos de éxito en desarrollos logísticos.

La integración del Centro de Logística y Organización y la Especialización en Gestión de Logística Integrada a la visión del profesor Yossi Sheffi, pretende resaltar la importancia de esta herramienta vital para el conocimiento de una estrategia de desarrollo que genera infraestructuras eficientes y sustentables.

Yossi Sheffi es profesor Elisha Grey III de Sistemas de Ingeniería en MIT y Director del Centro para el Transporte y la Logística del MIT. Trabajó con fabricantes y proveedores de servicios logísticos líderes en todo el mundo, en cuestiones de cadena de provisión, y es un empresario activo, que ha fundado o cofundado cinco exitosas compañías desde 1987. Asimismo, es el autor de The Resilient Enterprise: Overcoming Vulnerability for Competitive Advantage (MIT Press) y Urban Transportation Networks.

Scania Argentina incrementa sus exportaciones a Europa

Durante los últimos años Scania ha realizado una fuerte inversión de 43 millones de dólares en la unidad de producción que la empresa posee en el norte del país, con el objetivo de modernizar y hacer aún más eficientes los procesos productivos que allí se llevan a cabo.

Los exitosos resultados obtenidos le han permitido a la fábrica no solo convertirse en un eslabón clave dentro de la estructura de producción global de la firma sueca, sino también producir componentes de transmisión con los más altos estándares de calidad; siendo el objetivo central de 2016 –año de su 40° aniversario- convertirse en la mejor planta de mecanizado de la firma a nivel mundial.

Tecnologías de última generación, salas de medición precisas y estándares de calidad rigurosos conforman los motivos del éxito alcanzado por la planta. Las mejoras realizadas han permitido incluso incrementar el porcentaje de exportaciones realizadas a la casa matriz. A partir de febrero de este año, se pasó de exportar un 5% a un 35% de piñones, coronas, sincronizados, ejes y engranajes, que pueden encontrarse en vehículos de la marca circulando en cualquier parte del mundo. El 65% de la producción restante se exporta a la planta de ensamblaje que Scania posee en Brasil.

"Incrementar el nivel de las exportaciones es sumamente importante y un motivo de orgullo para todos, ya que asegura una demanda alta y constante a lo largo de todo el 2015"- comenta Adolpho Bastos, Director General de la Planta Industrial de Scania Argentina. "Además de las inversiones realizadas en lo que refiere a la parte técnica, nada de esto hubiera sido posible sin la profesionalidad y la calidad de los recursos humanos que forman parte de la empresa".



Pointer : Gestión de recursos móviles

Pointer Argentina, subsidiaria de Pointer Telocation Ltd., empresa global de origen israelí que cotiza en NASDAQ (PNTR), hizo público su servicio para la Gestión de Recursos Móviles (Mobile Resource Management) para empresas, basado en tecnología GPS y RF (radiofrecuencia). Pointer cumplió 15 años brindando soluciones en el mercado argentino.

"Existe una demanda creciente por parte de las empresas para hacer más eficiente la gestión de sus recursos móviles, que van desde vehículos hasta maquinarias y equipos. Por eso, Pointer presenta esta solución, que permite ahorrar costos operacionales, incrementar la productividad, planificar rutas, monitorear conductas de manejo, entre muchas otras capacidades. Por otra parte, la herramienta puede ser administrada desde cualquier dispositivo móvil, desde una notebook o tablet hasta un smartphone. Por último somos la primera compañía dentro de nuestro segmento en brindar el servicio 100 por ciento en la nube, bajo el esquema SaaS (Software as a Service)", dijo Pablo Porto, VP y Gerente General de Pointer Argentina.

Pointer Fleet Management, la plataforma tecnológica desarrollada por Pointer, posee características innovadoras. Cuenta con un tablero de control (Dashboard) intuitivo, que permite la autogestión y es de fácil comprensión y uso. Por otra parte, dadas las características de la herramienta, se puede integrar con otras plataformas y dispositivos.

Como parte de su servicio, la empresa promueve el manejo seguro mediante la solución Safety & Eco Driving, una herramienta que ayuda a tomar decisiones para reducir los costos de combustible, mantenimiento, y desgaste de los vehículos, como así también a trabajar en minimizar los siniestros. Adicionalmente permite generar reportes de scoring para evaluar conductas de manejo.

Las soluciones de Pointer llegaron para transformar la Gestión de Recursos Móviles, posicionando a la compañía como un proveedor importante en el ecosistema de Internet de las Cosas (IoT).

En la actualidad Cisco registra 25.000 millones de "cosas" conectadas a nivel global, mientras que para el año 2020 estima que este número se duplicará, lo que da cuenta de la magnitud de la evolución de esta industria.

El mercado de Gestión de Flotas está creciendo a un ritmo promedio de 24 por ciento anual y se espera que en 2019 facture U$S 35.000 millones a nivel global (H.C. Wainwright & Co Equity Research, Diciembre 2014). Para el 2018 el 46 por ciento de los vehículos producidos a nivel global contarían con algún tipo de sistema telemático, porcentaje que ascendería al 88 por ciento en 2025.